



ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ — **Коммерсантъ** — 17.11.2022

ЛЕЧЕБНОЕ ХОЛОДАНИЕ

КАК ЭКОНОМИКА ЕВРОПЫ ПЕРЕЖИВЕТ ЗИМУ

18

**ВЫРАЩИВАЕМ
МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ
БИЗНЕС**
ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
ГОСУДАРСТВА И ЗА ЕГО СЧЕТ

23

**УЧИМСЯ
ЭКОНОМИТЬ
НА ВСЕМ**
ПО ПРИМЕРУ САМОЙ БОГАТОЙ
ЖЕНЩИНЫ АМЕРИКИ

32

**МЕНЯЕМ ПРИВЫЧКИ
БОГАТЫХ КЛИЕНТОВ**
ПО СОВЕТУ ФИНАНСОВЫХ ГУРУ
РОССЕЛЬХОЗБАНКА

39

**СНИМЕМ КОМНАТУ
В КОММУНАЛКЕ**
С НЕПОНЯТНЫМИ СОСЕДЯМИ,
ЗАТО ДЕШЕВО

44

**ПЛАНИРУЕМ
ВСТРЕЧУ
НОВОГО ГОДА**
НА БЕРЕГУ МОРЯ ИЛИ В ГОРАХ

48

**БЕРЕМ В СЕМЬЮ
ДРУЖЕСТВЕННОГО
КИТАЙЦА**
ВЗАМЕН НЕДРУЖЕСТВЕННЫХ
АМЕРИКАНЦЕВ И ЕВРОПЕЙЦЕВ

51

**ЛЕЧИМ
КАУЧУКОВУЮ
ЛИХОРАДКУ**
ПО БРАЗИЛЬСКОЙ СИСТЕМЕ

Parure Atelier

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ - МОСКВА - АЛМАТЫ

#CREATEYOURHISTORY

PARURE-AT.RU





НА КРАЮ РЕЦЕССИИ



МИХАИЛ МАЛУХИН
выпускающий редактор

Примерно год назад британский Центр экономических и деловых исследований (Centre for Economics and Business Research) предсказал, что в 2022 году мировой ВВП впервые преодолеет планку в \$100 трлн. Судя по прогнозам МВФ, до красивой цифры в этом году мировая экономика не дотянет, а то и вовсе свалится в рецессию. С угрозой рецессии даже Джером Пауэлл из ФРС согласился. Спады в капиталистической экономике цикличны, но этот будет особым. Он связан еще и со структурной перестройкой глобальной экономической системы. Председатель Европарламента Жозеп Боррель уже фактически признал, что в энергетической войне Америки и России проиграла Европа. По его словам, эпоха дешевых энергоносителей из России и дешевой рабочей силы из Китая для Европы закончилась, производство становится нерентабельным, поэтому евроконцерны переводят производство в Америку. Россия же разворачивает на Восток поставки нефти и газа, туда же устремляются наши туристы, ранее предпочитавшие Европу. Встречным потоком китайский автопром вытесняет с нашего рынка европейцев и американцев, российские биржи наполняются гонконгскими бумагами, а банки открывают депозиты в юанях. Те, кто не готов полагаться на восточные активы, предпочитают сохранять деньги в родной недвижимости, которая, к слову, даже в кризис не теряет в цене.

ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ «КОММЕРСАНТЪ» («ДЕНЬГИ»)

ВЛАДИМИР ЖЕЛОНКИН –
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «КОММЕРСАНТЪ»,
ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

СЕРГЕЙ ВИШНЕВСКИЙ –
ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ

ВЛАДИМИР ЛАВИЦКИЙ –
ДИРЕКТОР «ИЗДАТЕЛЬСКОГО СИНДИКАТА»

ТАТЬЯНА БОЧКОВА – РЕКЛАМНАЯ СЛУЖБА
ТЕЛ. (495)797-6996, (495) 926-5262

МИХАИЛ МАЛУХИН – ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР
ОЛЬГА БОРОВЯГИНА – РЕДАКТОР
КИРА ВАСИЛЬЕВА – ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ
ПЕТР БЕМ – ГЛАВНЫЙ ХУДОЖНИК
ЕКАТЕРИНА РЕПЯХ,
ГАЛИНА КОЖЕУРОВА – ФОТОРЕДАКТОРЫ
ЕЛЕНА ВИЛКОВА – КОРРЕКТОР

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: ГЛЕБ ЩЕЛКУНОВ, GETTY
IMAGES/AS PHOTOVISIONS

АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ:
123112, Г. МОСКВА, ПРЭСНЕНСКАЯ НАБ. Д.10
БЛОК С. ТЕЛ. (495) 797-6970, (495) 926-3301
УЧРЕДИТЕЛЬ: АО «КОММЕРСАНТЪ»

ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ
СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ СВЯЗИ,
ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МАССОВЫХ
КОММУНИКАЦИЙ (РОСКОМНАДЗОР)
СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ СМИ –
ПИ №ФС77-76923 ОТ 11.10.2019

ТИПОГРАФИЯ:
ООО «ПЕРВЫЙ ПОЛИГРАФИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ»
РОССИЯ, 143405, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ,
Г. КРАСНОГОРСК, П/О «КРАСНОГОРСК-5»,
ИЛЬИНСКОЕ ШОССЕ 4-ЫЙ КМ

ТИРАЖ: 75000. ЦЕНА СВОБОДНАЯ

16+

ЦЕНА СЛОВ

6

НОЯБРЬСКАЯ ОТТЕПЕЛЬ

НАГНЕТАНИЕ ПОЛИТИЧЕСКОЙ РИТОРИКИ К НОЯБРЮ СМЕНИЛОСЬ РАЗРЯДКОЙ

ТРЕНД

8

РЫНОК ПЕРЕШЕЛ К РОСТУ

УСТОЙЧИВОСТЬ ЕГО БУДЕТ ЗАВИСЕТЬ ОТ ГЕОПОЛИТИКИ

ТЕМА НОМЕРА

10

ЭРА РАСТУЩИХ СТАВОК

МИРОВОЙ ДОЛГ ДОСТИГ ИСТОРИЧЕСКОГО РЕКОРДА В \$305 ТРЛН, ИЛИ 348% ГЛОБАЛЬНОГО ВВП

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

14

КАК КУБОМЕТР ЛЯЖЕТ

СМОЖЕТ ЛИ ЕВРОПА ПЕРЕЖИТЬ ЗИМУ

15

«КЛУБ ВСЕГДА ТАМ, ГДЕ ЕГО УЧАСТНИКИ»

ВЕДУЩЕЕ РОССИЙСКОЕ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВО ОСВАИВАЕТ НОВЫЕ ТЕРРИТОРИИ

16

ИНВЕСТИЦИИ ЖДУТ ПЕРЕМЕН

УПРАВЛЯЮЩИЕ ВЫБИРАЮТ РЫНКИ С МЕНЬШИМИ ПОЛИТИЧЕСКИМИ И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИМИ РИСКАМИ

18

МАЛЫЕ ПРИОРИТЕТЫ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ПОЛУЧАЮТ ПОДДЕРЖКУ В ЛЮБЫХ УСЛОВИЯХ

20

РЕСУРСЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

СУБСИДИИ, ГРАНТЫ И ЛЬГОТЫ

22

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ГОСПОДДЕРЖКИ

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС МОЖЕТ ПОЛУЧИТЬ АДРЕСНУЮ ПОДДЕРЖКУ НА ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЕ

ВЕЛИКИЕ ФИНАНСИСТЫ

23

ВЕДЬМА С УОЛЛ-СТРИТ

КАКОЙ БЫЛА САМАЯ БОГАТАЯ ЖЕНЩИНА АМЕРИКИ НА РУБЕЖЕ XIX-XX ВЕКОВ

СВОИ ДЕНЬГИ

29

«99% ПРОДУКТОВ И УСЛУГ ВЫ МОЖЕТЕ ОФОРМИТЬ В НАШИХ ОФИСАХ В ЦИФРОВОМ ВИДЕ»

УВЕРЯЕТ СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ВТБ, РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА РОЗНИЧНОГО БИЗНЕСА ПАВЕЛ КУДРЯВЦЕВ

30

АКЦИИ ВЫРОСЛИ НА ДИВИДЕНДАХ

САМЫЕ ДОХОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ НОЯБРЯ ПО ВЕРСИИ «ДЕНЕГ»

32

«МЫ ЗАНОВО ОТКРЫВАЕМ РОССИЮ ДЛЯ КЛИЕНТОВ PRIVATE BANKING»

РАССКАЗЫВАЕТ ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ПО РАБОТЕ С ЧАСТНЫМ КАПИТАЛОМ РОССЕЛЬХОЗБАНКА НАТАЛЬЯ КАПИНОС

34

ПОДНЕБЕСНЫЙ ПРОЦЕНТ

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ВКЛАДОВ В АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ВАЛЮТАХ

36

ГОНКОНГСКИЕ АКЦИИ ИДУТ В МАССЫ

РОССИЯНАМ СТАЛИ ДОСТУПНЫ ЦЕННЫЕ БУМАГИ ПОЧТИ ШЕСТИ ДЕСЯТКОВ КИТАЙСКИХ КОМПАНИЙ

38

«УДОБНЫЕ БЕСКОНТАКТНЫЕ ПЛАТЕЖИ В КОНЕЧНОМ СЧЕТЕ ПОБЕДЯТ»

УВЕРЕН ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ СБЕРБАНКА КИРИЛЛ ЦАРЕВ

39

МОСКВА КОММУНАЛЬНАЯ

СПРОС НА КОМНАТЫ В СТОЛИЦЕ ПОЧТИ СОШЕЛ НА НЕТ

40

КВАРТИРЫ ИЩУТ АРЕНДАТОРОВ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЖИЛЬЯ ПОД СДАЧУ В МОСКВЕ ВЫРОСЛО НА 50%

42

КУРС НА ГИБКОСТЬ

«МЕГАФОН» ЗАПУСТИЛ ПЛАТФОРМУ MEGA4YOU

44

НОВЫЙ ГОД НА ВЫЕЗДЕ

ГДЕ ПЛАНИРУЮТ ПРОВЕСТИ ЗИМНИЕ КАНИКУЛЫ РОССИЙСКИЕ ТУРИСТЫ

46

ТУР НЕ ДЛЯ ВСЕХ

ГДЕ ОТДЫХАЮТ ОБЕСПЕЧЕННЫЕ ТУРИСТЫ

47

БОРЬБА ЗА ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ

РОССИЙСКИЕ АУКЦИОНЫ ПРЕДСТАВЛЯЮТ СЕРИЮ РЕДЧАЙШИХ ПРЕДМЕТОВ НА ПРЕДСТОЯЩИХ В МОСКВЕ ТОРГАХ

48

КИТАЙСКИЕ ЦЕРЕМОНИИ

РОССИЯ ОТКРЫВАЕТ ДЛЯ СЕБЯ АВТОПАРК ПОДНЕБЕСНОЙ

STORY

51

КАУЧУКОВАЯ ЛИХОРАДКА

КАК НАДУЛОСЬ И ЛОПНУЛО ЮЖНОАМЕРИКАНСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЧУДО



АЛЕКСАНДР

— АУКЦИОННЫЙ ДОМ —

АУКЦИОН ЧАСТНЫХ КОЛЛЕКЦИЙ N1

| 24 НОЯБРЯ 2022Г.

МОСКВА

ОСОБНЯК СПИРИДОНОВА

МАЛЫЙ ГНЕЗДНИКОВСКИЙ

ПЕРЕУЛОК 9 СТР.1

WWW.ADALEX.RU

+7 495 357 48 00



НОЯБРЬСКАЯ ОТТЕПЕЛЬ

Нагнетание политической риторики в сентябре и октябре к ноябрю сменилось разрядкой. Поубавилась паника вокруг угрозы ядерных атак и возможных провокаций с грязной атомной бомбой. Переизбрание китайского лидера на XX съезде Компартии, смена руководства Бразилии, Великобритании, Италии и Израиля, да и результаты промежуточных выборов в Конгресс США успокоили финансовые рынки, вернув к росту индексы после годового падения, а также поддержав местные валюты по отношению к укрепившемуся доллару. В России рост биржевых индексов поддерживали заявление президента Путина о возвращении к зерновой сделке, приостановленной после атаки на Севастополь, решение создать газовый хаб в Турции после взрывов «Северных потоков» и уведомление об окончании частичной мобилизации.

На этом фоне ФРС США подняла ключевую ставку на 75 базисных пунктов, до диапазона 3,75–4% годовых. Глава ведомства Джером Пауэлл, отметив замедление инфляции и улучшение ситуации на рынке труда, пообещал обсудить замедление роста ставки в декабре, предупредив, что опасность рецессии пока велика. Российский ЦБ после полугодичного снижения оставил ключевую ставку на уровне 7,5%. Глава Центробанка Эльвира Набиуллина пояснила, что текущий уровень ставки отражает повышенный уровень неопределенности и высокие инфляционные ожидания



ПРЕСС-СЛУЖБА ПРЕЗИДЕНТА РФ

ПРЕЗИДЕНТ РОССИИ
ВЛАДИМИР ПУТИН
(НА ВСТРЕЧЕ С ПРЕЗИДЕНТОМ ТУРЦИИ)

«ЕСЛИ ЕСТЬ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ ТУРЦИИ И НАШИХ ВОЗМОЖНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ В ДРУГИХ СТРАНАХ, МОГЛИ БЫ РАССМОТРЕТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА ЕЩЕ ОДНОЙ ГАЗОПРОВОДНОЙ СИСТЕМЫ И СОЗДАНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ ТУРЦИИ ГАЗОВОГО ХАБА ДЛЯ ПРОДАЖ В ДРУГИЕ СТРАНЫ, В ТРЕТЬИ СТРАНЫ, ПРЕЖДЕ ВСЕГО, КОНЕЧНО, В ЕВРОПЕЙСКИЕ, ЕСЛИ ОНИ В ЭТОМ, РАЗУМЕЕТСЯ, ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ».

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КНР
СИ ЦЗИНЬПИН
(ВЫСТУПАЯ НА XX СЪЕЗДЕ КОММУНИСТИЧЕСКОЙ ПАРТИИ КИТАЯ (КПК))

«МЫ ПРОДОЛЖИМ ДОБИВАТЬСЯ МИРНОГО ВОССОЕДИНЕНИЯ С ТАЙВАНЕМ. НО МЫ НИКОГДА НЕ БУДЕМ ОБЕЩАТЬ ОТКАЗЫВАТЬСЯ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИЛЫ».

ПРЕМЬЕР ВЕЛИКОБРИТАНИИ
ЛИЗ ТРАСС
(ТЕЛЕКАНАЛ SKY NEWS)

«Я ПРИЗНАЮ, ЧТО, УЧИТЫВАЯ СИТУАЦИЮ, Я НЕ МОГУ СПРАВИТЬСЯ С ОБЯЗАННОСТЯМИ ВОЗЛОЖЕННОГО НА МЕНЯ МАНДАТА (ПРЕМЬЕР-МИНИСТРА. — „ДЕНЬГИ“), НА ПОСТ КОТОРОГО Я БЫЛА ИЗБРАНА КОНСЕРВАТИВНОЙ ПАРТИЕЙ. ПОЭТОМУ Я СВЯЗАЛАСЬ С ЕГО ВЕЛИЧЕСТВОМ КОРОЛЕМ, ЧТОБЫ ОПОВЕСТИТЬ ЕГО, ЧТО Я УХОЖУ В ОТСТАВКУ С ПОСТА ЛИДЕРА КОНСЕРВАТИВНОЙ ПАРТИИ».

13 октября

ЦЕНА БЛИЖАЙШЕГО КОНТРАКТА НА ИНДЕКС TTF СНИЗИЛАСЬ НА 4%, ДО \$1,3 ТЫС. ЗА 1 ТЫС. КУБОМЕТРОВ

↓

17 октября

ТАЙВАНЬСКИЙ ФОНДОВЫЙ ИНДЕКС TAIWAN WEIGHTED СНИЗИЛСЯ НА 2,2%, ДО 12,84 ТЫС. ПУНКТОВ

↓

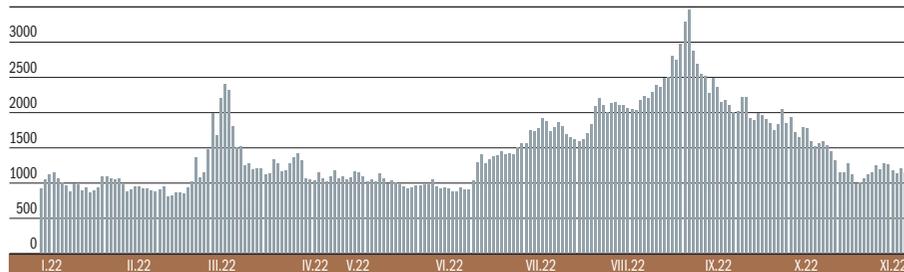
20 октября

КУРС ФУНТА СТЕРЛИНГОВ ВЫРОС К ДОЛЛАРУ США НА 0,5%, ДО ОТМЕТКИ \$1,1272

↑

ДИНАМИКА ЦЕНЫ ПРИРОДНОГО ГАЗА В ЕВРОПЕ

Источник: Profinance.



ГАЗ ОПЯТЬ В ЦЕНЕ

После сентябрьских терактов на «Северных потоках» цена газа в Европе взметнулась выше \$2000 за тысячу кубометров. Цены пошли вниз, преодолев отметку в \$1000, после обнародования статистики уровня закачки в газохранилища — в октябре она превысила 90%, а в ноя-

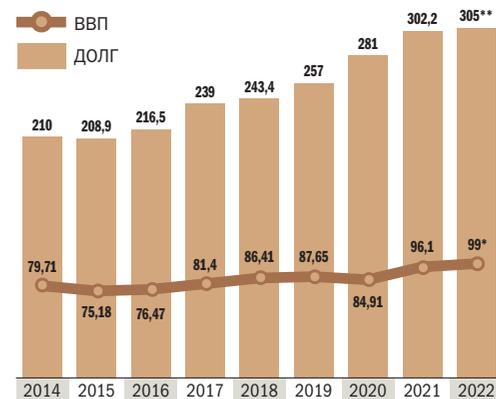
бре составила 95,36%, то есть более 102 млрд куб. м активного газа. Оптимизма Европе прибавило заявление президентов России и Турции о создании газового хаба в Турции для европейского рынка. Однако с началом ноябрьских холодов газовые цены вернулись к росту и декабрьский фьючерс на индекс нидерландского хаба TTF достиг \$1145.

О ГАЗОВЫХ РИСКАХ ДЛЯ ЕВРОПЫ

ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «КАК КУБОМЕТР ЛЯЖЕТ» НА СТРАНИЦЕ 14.

ДИНАМИКА МИРОВОГО ВВП И МИРОВОГО ДОЛГА (\$ ТРЛН)

Источники: Всемирный банк, Институт международных финансов (IIF).



*Октябрьский прогноз МВФ.

**Данные на 1-е полугодие 2022 года.

ДОЛГ ВЗЛЕТАЕТ, ВВП САДИТСЯ

Рост мировой экономики замедлится с 6% в 2021 году до 3,2% в 2022 году и 2,7% в 2023 году, прогнозирует Международный валютный фонд в своем октябрьском докладе. Это самый слабый рост с 2001 года, за исключением мирового финансового кризиса и острой фазы пандемии COVID-19, отмечают аналитики. Таким образом, до обещанного год назад британским Центром экономических и деловых исследований (CEBR) рекорда в \$100 трлн мировому ВВП, судя по всему, не дотянуться. На этом фоне общий мировой долг, по подсчетам Institute of International Finance, достиг нового рекордного уровня в \$305 трлн, или 348% глобального ВВП, в первом квартале 2022 года. Рост дисбаланса между ВВП и долгом не сулит ничего хорошего.

К ЧЕМУ ЭТО ВЕДЕТ,

ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ЭРА РАСТУЩИХ СТАВОК» НА СТРАНИЦЕ 10.



ANN SAPHIR / REUTERS

ГЛАВА ЕЦБ
КРИСТИН ЛАГАРД

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ БАНКА)

«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ АКТИВНОСТЬ В ЕВРОЗОНЕ, ВЕРОЯТНО, СЕРЬЕЗНО ЗАМЕДЛИЛАСЬ В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ. МЫ ОЖИДАЕМ ЕЕ ДАЛЬНЕЙШЕГО ОСЛАБЛЕНИЯ В НЫНЕШНЕМ И НАЧАЛЕ СЛЕДУЮЩЕГО ГОДА».

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ
ОЛЕГ ТИНЬКОВ

(В INSTAGRAM; ЗАПРЕЩЕНА В РФ; ПРИНАДЛЕЖИТ КОРПОРАЦИИ МЕТА, КОТОРАЯ ПРИЗНАНА В РФ ЭКСТРЕМИСТСКОЙ)



МАКСИМ БЛИНОВ / РИА НОВОСТИ

«Я НАЧИНАЮ ПРОЦЕСС ОТЗЫВА СВОЕГО БРЕНДА „ТИНЬКОФ“ ИЗ БАНКА»

ГЛАВА ФРС США
ДЖЕРОМ ПАУЭЛЛ

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ)

«ВОССТАНОВЛЕНИЕ ЦЕНОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ, СКОРЕЕ ВСЕГО, ПОТРЕБУЕТ ПОДДЕРЖАНИЯ ОГРАНИЧЕННОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПОЛИТИКИ В ТЕЧЕНИЕ НЕКОТОРОГО ВРЕМЕНИ».



AP



ЭМИН ДЖАФАРОВ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ СБЕРБАНКА
ГЕРМАН ГРЕФ

(В КУЛУАРАХ ФОРУМА FINOPOLIS)

«ПО ИТОГАМ ДЕСЯТИ МЕСЯЦЕВ „СБЕР“ ВОССТАНОВИЛ ПРИБЫЛЬНОСТЬ. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ С НАЧАЛА ГОДА ПРЕВЫСИЛА 50 МЛРД РУБ., А В ОКТЯБРЕ БАНК ЗАРАБОТАЛ 122,8 МЛРД РУБ.».



TACC

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ТИНЬКОФ-БАНКА

СТАНИСЛАВ БЛИЗНЮК

(В КУЛУАРАХ ФОРУМА FINOPOLIS)

«МЫ ВСЕГДА ГОТОВЫ К ПОКУПКАМ – С ЛИКВИДНОСТЬЮ И ДОСТАТОЧНОСТЬЮ КАПИТАЛА ВСЕ ХОРОШО, ПОЭТОМУ МЫ ГОТОВЫ. ТАКЖЕ МЫ СМОТРИМ НА НЕСКОЛЬКО M&A. НЕКОТОРЫЕ УЖЕ, НАВЕРНОЕ, ОБЪЯВЛЯЛИ – ОНИ МАЛЕНЬКИЕ ИЛИ ПОКА НЕТ, НО МЫ К ЭТОМУ ОТКРЫТЫ, ПОТОМУ ЧТО В ЭТОЙ ЧАСТИ ЧУВСТВУЕМ СЕБЯ СТАБИЛЬНО».

→ 27 октября → 1 ноября → 3 ноября → 10 ноября →

КУРС ЕВРО К ДОЛЛАРУ США СНИЗИЛСЯ НА 1,1%, ДО ОТМЕТКИ \$0,9962



ДЕПОЗИТАРНЫЕ РАСПИСКИ TCS GROUP HOLDING PLC В МОМЕНТЕ ПОТЕРЯЛИ В ЦЕНЕ 2,8%, СНИЗИВШИСЬ ДО ОТМЕТКИ 2531 РУБ.



АМЕРИКАНСКИЙ ИНДЕКС NASDAQ COMPOSITE СНИЗИЛСЯ НА 1,7%, ДО ОТМЕТКИ 10,343 ТЫС. ПУНКТОВ



АКЦИИ СБЕРБАНКА ПРИБАВИЛИ В ЦЕНЕ 3,6% И ДОСТИГЛИ ОТМЕТКИ 131,88 РУБ.

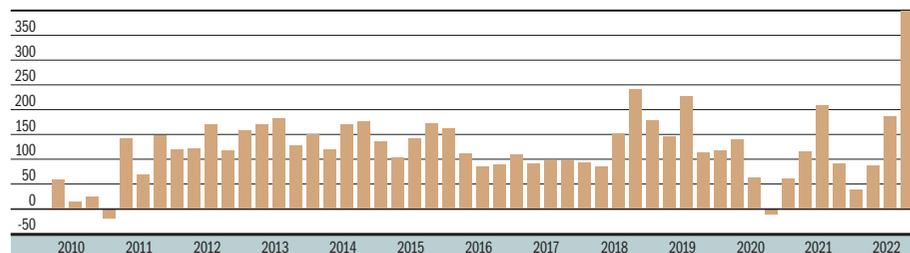


ДЕПОЗИТАРНЫЕ РАСПИСКИ TCS GROUP HOLDING PLC ПРИБАВИЛИ В ЦЕНЕ ОКОЛО 6%, ДО ОТМЕТКИ 2672 РУБ.



ДИНАМИКА ЗАКУПКИ ЗОЛОТА ЦЕНТРАЛЬНЫМИ БАНКАМИ (ТОННЫ)

Источник: World Gold Council.



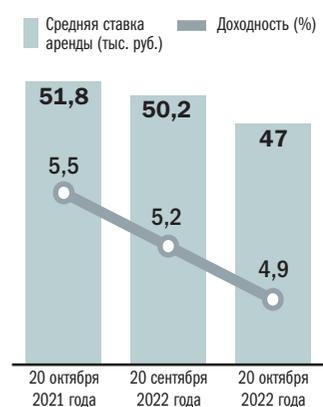
ЗОЛОТО СТАВИТ РЕКОРД

В третьем квартале этого года Центробанки мира скупили рекордный с 1967 года объем золота – 399 тонн. Это в четыре раза больше, чем в прошлом году. С начала года на цену драгоценного металла оказывал давление резкий рост ставок ФРС в США, который снизил цены на этот финансовый инструмент, подтолкнув инвесторов биржевых фондов к распродаже подобных активов. В ноябре «ветер переменялся» – золото растет в цене.

О САМЫХ ВЫГОДНЫХ ИНВЕСТИЦИЯХ НОЯБРЯ
ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «АКЦИИ ВЫРОСЛИ НА ДИВИДЕНДАХ» НА СТРАНИЦЕ 30.

ДИНАМИКА ДОХОДНОСТИ СДАЧИ ОДНОКОМНАТНЫХ КВАРТИР В АРЕНДУ В МОСКВЕ

Источник: ЦИАН.



АРЕНДУЙ – НЕ ХОЧУ

Многолетняя традиция осеннего роста цен (и доходности) арендного жилья в Москве нарушена. Если раньше студентам и гастарбайтерам трудно было снять хоть какой-то угол в этот период, то теперь неожиданно возник широкий выбор. По наблюдениям участников рынка, объем предложения квартир на 50% больше, чем прошлой осенью. Собственники не могут продать квартиры по желаемой цене и предпочитают сдавать их в аренду, точно так же, как это было в феврале.

О ПРИЧИНАХ ОСЕННЕЙ АНОМАЛИИ
ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «КВАРТИРЫ ИЩУТ АРЕНДАТОРОВ» НА СТРАНИЦЕ 40.



ИГОРЬ ИВАНКО

РЫНОК ПЕРЕШЕЛ К РОСТУ

УСТОЙЧИВОСТЬ ЕГО БУДЕТ ЗАВИСЕТЬ ОТ ГЕОПОЛИТИКИ

В ноябре индекс Московской биржи впервые за полтора месяца достиг 2200 пунктов. За месяц он прибавил более 15%. «Бычьей» игре способствуют надежды на поступление на рынок дивидендов от крупных российских компаний и общий оптимизм на глобальных рынках. Аналитики не исключают восстановления индекса до уровня 2500 пунктов при условии, что не произойдет заметного ухудшения геополитического фона вокруг Украины.



В ноябре рублевый индекс Московской биржи после полуторамесячного перерыва поднимался выше 2200 пунктов, 8 ноября достигал 2221,13 пункта — максимума с 20 сентября, то есть до объявления в стране частичной мобилизации, которая вызвала обвал рынка. Несмотря на то что удержаться на этом уровне не удалось, за месяц, закончившийся 10 ноября, индекс поднялся более чем на 15% и закрепился возле отметки 2210 пунктов. Долларовый индекс РТС вырос более значительно — почти на 20% до 1150,36 пункта — максимума с 30 сентября.

Восстановлению рынка способствовали сообщения, сигнализирующие о возможном возобновлении переговоров вокруг украинских событий. В октябре The Washington Post сообщила, что 30 представителей левого крыла Демократической партии в Конгрессе США обратились к администрации Белого дома с письмом о необходимости более активных дипломатических усилий для выхода на прямые переговоры Вашингтона с Москвой для достижения мира. «Российский рынок уже месяц стремится к развитию восходящего движения на фоне отсутствия новых значимых санкций, так как западные страны в контексте санк-

ционного давления пока переключились на Иран и Китай, есть надежды на стабилизацию геополитической обстановки», — полагает аналитик ИК «Велес Капитал» Елена Кожухова.

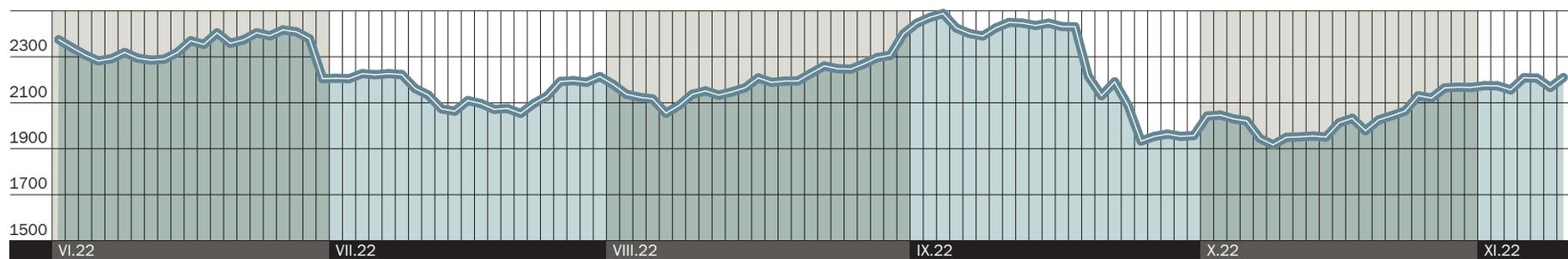
Положительной динамике способствовали дивиденды от флагманов российского рынка — «Газпрома», «Татнефти» и НОВАТЭКа. «Газпром» в последнюю неделю октября начал выплату рекордных дивидендов. Суммарный объем выплат составил 1,208 трлн руб., из которых миноритарные акционеры должны были получить около 600 млрд руб., с учетом иностранных инвесторов на рынок могли поступить 200–350 млрд руб. Это в 7–10 раз выше дневного объема торгов акций, который в октябре составлял 20–56 млрд руб. «Большая часть средств от выплаты дивидендов уже вернулась на рынок», — считает управляющий директор департамента по работе с акциями УК «Система Капитал» Константин Асатуров.

По словам главного аналитика УК ТРИНФИКО Максима Васильева, дивиденды были не единственным внутренним фактором роста. Улучшению настроений инвесторов, по его мнению, способствовало возвращение компаний к раскрытию информации для акционеров, стабилизация ситуации в экономике. В частности, в ноябре начал раскрывать финансовые результаты Сбербанк. По итогам октября банк нарастил чистый процентный доход по РСБУ на 9,8%, до 158,8 млрд руб., чистый комиссионный доход — на 17,3%, до 56,8 млрд руб. По мнению Константина Асатурова, важным для рынка было и судьбоносное решение ОПЕК+ сократить добычу нефти на 2 млн баррелей в сутки, и возможное строительство нового газового хаба в Турции, что может восстановить поставки российского газа в Европу в среднесрочной перспективе.

Впрочем, в минувшем месяце восстанавливались многие ведущие мировые фондовые индексы. Так, американский индекс S&P 500 и Dow Jones достигали отметок 3874 и 33 200 пунктов, максимальных значений с середины сентября и середины августа. За месяц они выросли на 7,3–13%. В аутсайдерах оказался только американский NASDAQ Composite, который поднялся на 3%. «Улучшение настроений на зарубежных фондовых площадках произошло в ожидании возможного смягчения позиции ФРС в вопросе повышения процентных

ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Игорь Иванко**

«Если мы действительно станем свидетелями снятия ковидных ограничений в Китае, то цены на сырьевые товары способны показать двузначный рост»



ставок», — поясняет госпожа Кожухова. В числе лидеров роста на мировой арене оказались европейские индексы. В частности, немецкий DAX поднимался почти на 15%, до 14 017 пунктов — максимума с начала июля. «Сильный рост европейского рынка был связан, в частности, со снижением политической и экономической напряженности в Великобритании», — считает Максим Васильев.

В ближайшие месяцы внимание инвесторов будет приковано к дальнейшим действиям центральных банков развитых стран. По итогам ноябрьско-

го заседания ФРС США, как и ожидали аналитики, регулятор четвертый раз подряд повысил ставку на 75 б. п., а также дал инвесторам «ястребиный» сигнал, что ужесточение продолжится. Дальнейший подъем ставки будет оказывать давление на мировую экономику и, как следствие, на рынки акций, считают аналитики.

Российский рынок имеет шанс еще подрасти, но устойчивого его роста участники не ждут. По мнению Елены Кожуховой, индекс Московской биржи как минимум сможет удержать значения выше уровня поддержки 2100

пунктов либо может вырасти до 2500. «Позитивный сценарий, вероятно, реализуется при отсутствии значимых негативных геополитических сигналов», — полагает госпожа Кожухова.

Несмотря на снижение влияния внешних факторов на российский рынок, сбрасывать их со счетов не стоит, так как они могут как поддерживать рост внутри страны, так и вызвать распродажу. «Если мы действительно станем свидетелями снятия ковидных ограничений в Китае (политика нулевой терпимости), то цены на сырьевые товары способны пока-

зать двузначный рост, что также отразится и на котировках российских акций», — предупреждает Максим Васильев. Усиление санкций, как считает Константин Асатуров, может помешать росту рынка на фоне ухудшающейся макроэкономической обстановки внутри и вне страны. Тем более что возросшая налоговая нагрузка на ключевые сектора российской экономики будет давить на их котировки. «В этом плане мы ждем скорее нейтральной динамики российского рынка до конца года», — отмечает господин Асатуров ●



АКЦИИ — ЭТО ДОЛГОСРОЧНАЯ ИНВЕСТИЦИЯ

ВИТАЛИЙ ИСАКОВ,
директор по инвестициям
УК «Открытие»

Российский рынок акций в 2022 году испытал сильное снижение. Динамика индекса Московской биржи с конца декабря прошлого года по конец октября текущего составила минус 42,8%, а с исторических максимумов прошлой осени падение превысило 50%.

«Ну вот опять», — подумает пессимист и будет прав — действительно, это не первое снижение котировок подобного масштаба на российском рынке. В 1998, 2000 и 2008 годы российский рынок снижался более чем на 50%. «Такое бывает только в России, в нашей стране нельзя инвестировать», — подумает пессимист, и в этом он ошибется. Рынки акций в других странах, в том числе и в США, также подвержены периодическим сильным снижениям. Американские индексы теряли половину своей стоимости в момент «краха доткомов» в начале тысячелетия и затем в период мирового экономического кризиса в 2008 году. И за 2022 год индикатор широкого рынка S&P 500 терял порядка 20%, а популярный среди инвесторов «технологический» индекс NASDAQ — более 30%, что в целом сопоставимо с широкими колебаниями рынка российской

экономики США и не сталкивается с масштабным санкционным давлением, причины для сильных коррекций котировок накладываются с закономерной постоянностью. Такова природа рынков акций.

Тем не менее на рынке США вы не найдете пессимистов, считающих, что в акции нельзя инвестировать. Вам укажут, что, несмотря на периодические снижения и даже крахи, акции остаются самым доходным инвестиционным инструментом для долгосрочных вложений. И этот факт является результатом объяснимого и закономерного процесса: с годами акции дорожают, потому что компании увеличивают свои финансовые результаты — выручку, прибыли и дивиденды. Такое увеличение происходит по мере экономического роста (напомним, что для оценки потенциала номинального роста выручки и прибыли корпоративного сектора стоит смотреть на номинальный рост ВВП, который больше реального на величину инфляции). Успешные компании также способны reinvestировать свой капитал под высокую норму доходности за счет обладания устойчивыми конкурентными преимуществами, и с годами такие успешные компании, как правило, занимают большой вес в рыночных индексах.

Описанный выше процесс базируется на рыночной экономике и врожденном человеческом стремлении улучшить свою жизнь, жизнь своих близких и мир вокруг себя. Мы убеждены, что он работает и в России и продолжит работать в обозримом будущем, несмотря на реальные сложности, с которыми сталкиваются российские компании из-за санкционного давления, перестройки логистических цепочек, замедления экономики, роста неопределенности и т. п.

Российский рынок акций в прошлом так же восстанавливался после каждого сильного падения, а финансовые результаты российских компаний росли, несмотря на дефолт, кризисы, санкции, низкие цены на нефть, высокую долю государственного сектора в экономике и иные препятствия. Росли и дивидендные выплаты. Ряд компаний демонстрируют рекордные результаты и в непросто 2022 году, хотя рынок в целом, безусловно, ждет снижение прибылей и дивидендных выплат.

Для ответа на практический вопрос — что делать инвестору — давайте посмотрим на результаты предыдущих восстановлений российского рынка от кризисных явлений. В качестве точки отсчета примем первую дату, когда снижение уровня индекса от предыдущих максимумов превышало 50%, и проверим результат покупки акций в этот день спустя год, три, пять и десять лет. В 1998 году отметка в минус 50% впервые была достигнута 18 мая. Разумеется, до «дна» этого кризиса было еще далеко — снижение продолжалось еще несколько месяцев, однако, «перетерпев» дальнейшее снижение, спустя ровно год — в мае 1999 года — результат инвестирования составил плюс 91%. Через три года «кризисные» покупки принесли 246% (51% годовых), через пять лет — 605% (48% годовых), через десять лет — 3423% (43% годовых).

Восстановление от кризиса 2008 года на российском рынке акций было более скромным, и вряд ли мы в принципе когда-либо еще увидим такую же фееричную динамику, как в нулевых. Тем не менее при покупке акций 16 сентября 2008 года — первая дата достижения 50-процентной коррекции — спустя год результат составил бы плюс 42%. Разумеется, заку-

пившись в сентябре, предстояло «нервничать» и испытывать дальнейшее снижение котировок еще несколько месяцев. Трехлетний результат такой покупки составил бы прирост на 84% (23% годовых), спустя пять лет — 93% (14% годовых), спустя десять лет — 300% (15% годовых).

Впрочем, разумному инвестору достаточно знать, что покупка сильной коррекции в прошлом всегда была выгодной сделкой. Важно еще понимать, почему такой шаг работает и приносит прибыль. Только такое знание сможет придать уверенность, необходимую для того, чтобы перенести неизбежные краткосрочные колебания рынка акций, в том числе и возможное дальнейшее снижение, для того чтобы в дальнейшем пожать плоды долгосрочного инвестирования. Покупка сильно подешевевших акций в кризис (речь идет именно о диверсифицированном портфеле, а не отдельном эмитенте, который может кризис и не пережить) приносит большую прибыль, потому что цены на акции в такие моменты устанавливаются пессимистами, паникерами, теми участниками рынка, которые либо ставят на реализацию худшего из возможных сценариев, либо и вовсе не имеют фундаментальных ожиданий и вынуждены продавать по любой цене из-за маржин-колла (состояние портфеля, при котором необходимо внести на счет деньги или закрыть часть непокрытых позиций, чтобы уменьшить уровень начальной маржи. — «Деньги»), острой потребности в деньгах и иных подобных причин. В такие моменты цена всегда снижается гораздо больше, чем было бы оправданно исходя из реального ожидаемого ухудшения финансовых результатов. Не стоит забывать, что наибольшая часть ценности любого актива или биз-

неса состоит не в той прибыли или дивидендах, которые он может заплатить в текущем году, а в тех результатах, которые он принесет за срок своей жизни, а это годы и десятилетия.

Именно поэтому, пока в стране продолжает работать капитализм, снижение рынка акций на 50%, а тем более с уже одних из самых низких в мире уровней оценки, никогда не будет оправданным и всегда будет представлять собой хорошую возможность для рациональных инвесторов. Кризис продлится один, два, три года, но не десять лет. Компании адаптируются и вернутся к траектории долгосрочного роста финансовых показателей — мы уже видим работу этих процессов. Инвесторы, купившие сейчас, в момент сильного пессимизма, выиграют не только от возвращения и роста прибылей и дивидендных выплат, но и от переоценки по мере того, как все больше участников рынка будут наблюдать, что «жизнь продолжается». Конечно, инвестируя, не следует забывать о диверсификации. Портфель, состоящий из акций на 100%, вряд ли подойдет большей доле инвесторов. У каждого в портфеле должен быть и консервативно вложенный «неприкосновенный запас», и доля облигаций, направленная на фондирование среднесрочных финансовых целей и позволяющая проводить ребалансировки в моменты сильных колебаний. Акции же лучше всего подходят для самых долгосрочных финансовых целей — формирование пенсионных накоплений, достижение финансовой независимости. Умеренная доля акций в портфеле позволит спокойно пережить возможное дальнейшее снижение котировок, если оно будет, и значимым образом повысит ожидаемую доходность совокупного портфеля на горизонте трех—пяти лет.

ЭРА РАСТУЩИХ СТАВОК

МИРОВОЙ ДОЛГ ДОСТИГ ИСТОРИЧЕСКОГО РЕКОРДА В \$305 ТРЛН, ИЛИ 348% ГЛОБАЛЬНОГО ВВП



Мы ожидаем, — сказал на пресс-конференции председатель ФРС Джером Пауэлл по итогам заседания комитета, — что продолжающееся повышение целевого диапазона ставки по федеральным фондам будет уместным для достижения позиции денежно-кредитной политики, которая является достаточно ограничительной, чтобы со временем вернуть инфляцию к 2%. На следующий день, 3 ноября 2022 года, Банк Англии произвел аналогичное действие, повысив процентную ставку до 3% с 2,25%, что стало самым большим повышением ставки с 1989 года, и отметил в заявлении, что рецессия в экономике продлится восемь кварталов подряд.

«В конечном итоге глобальная империя в значительной степени зависит от того, что доллар имеет хождение как резервная мировая валюта, а Вашингтон имеет право печатать эти доллары. Мы даем кредиты таким странам, как Эквадор, прекрасно зная, что они никогда не выплатят их. Фактически мы и не хотим, чтобы они их выплачивали, потому что неспособность возратить долг дает нам в руки рычаги давления, наш „фунт живой плоти“»

Джон Перкинс, «Исповедь экономического убийцы», 2004 год

Инфляционная спираль

В текущем году в развитых странах — США, Великобритании и ЕС — инфляция уже достигла двузначных значений или приближается к таким уровням. В Турции она превысила 85%, в Аргентине приблизилась к 100%. Мировая инфляция находится на самом высоком за последние десятилетия уровне и продолжает трендовое повышение, что, в свою очередь, заставляет центральные банки многих стран постоянно поднимать процентные ставки вслед за ростом инфляции и ужесточать денежно-кредитную политику.

А ведь еще год назад мировая экономика вышла на рекордные уровни беспрецедентного по масштабам кредитования, которое стало основным ее фактором с начала посткризисного восстановления и подъема, а потом и постковидного оживления. По данным глобальной ассоциации финансовой индустрии — Института международных финансов (ИФ), мировой долг достиг в первом полугодии 2022 года исторического рекорда в \$305 трлн, или 348% глобального ВВП.

Низкие процентные ставки и расширенное денежное предложение поддерживали совокупный спрос, поглощавший откровенное перепроизводство товаров и услуг, дешевое сырье и энергоносители. Недорогие трудовые ресурсы развивающихся стран и глобальные логистические цепочки формировали безмятежную картину мировой экономики, скрывавшую накапливающиеся дисбалансы. История мирового кризиса 2007–2008 годов никого ничему не научила. Все последующие годы доля производительных инвестиций сокращалась, а дешевые деньги в основном направлялись в пузыри активов, на непродуманные инвестиции или на потребление. «Искусственно дешевые деньги также поощряли рискованное поведение. Инвесторы использовали кредитное плечо, чтобы получить более высокую прибыль, в то же время финансируя долгосрочные активы за счет краткосрочных займов», — пишет британский журнал The Economist.



ТЕКСТ **Александр Лосев,**
финансист
ФОТО **Win McNamee/**
Getty Images



WIN MCNAMEE / GETTY IMAGES

О крайне низкой эффективности использования дешевых заемных средств свидетельствуют данные, которые приводит ИФ: за последнее десятилетие глобальный долг увеличился на \$90 трлн, тогда как мировой ВВП вырос всего на \$20 трлн. И теперь вместо фактора кредитной поддержки мировая экономика получает проблему с рефинансированием и обслуживанием долгов.

Когда государственная политика постоянно и безуспешно пытается инициировать экономический рост, стимулируя спрос и потребление за счет все более высокой долговой нагрузки и сокращения частных сбережений, запускается не только инфляционная спираль, но и так называемая спираль денежной смерти.

«По мере того как центральные банки будут ужесточать политику для сдерживания инфляционного давления, более высокая стоимость заимствований усугубит долговую уязвимость», — говорится в одном из отчетов ИФ. Эксперты предупреждают, что это приведет к более серьезному экономическому спаду, чем просто рецессия. «Чем выше окончательная ставка, тем больше вероятность того, что все затраты по займам продолжат расти, что действительно предполагает увеличивающийся риск довольно серьезного спада», — написал Джеймс Найтли, главный международный экономист ING.



Для развивающихся стран последствия роста процентных ставок валют заимствования окажутся наиболее разрушительными. Многие страны, как развивающиеся, так и развитые, вступают в цикл ужесточения денежно-кредитной политики с высоким уровнем общего долга, номинированного в долларах. Федеральная резервная система США — эмиссионный центр мировой валюты (доллара) — как раз и возглавляет общемировой процесс повышения ставок центральными банками в ответ на инфляцию. ФРС придется реагировать ужесточением монетарной политики на каждый сигнал о росте инфляции и каждое неблагоприятное развитие событий во внешнем мире.

«Доллар — наша валюта, но ваша проблема»

Профессор экономики Гарвардского университета и ведущий экономист США Кеннет Рогофф написал в статье «Легкие деньги, трудный выбор», опубликованной в ноябрьском номере журнала *The Economist*: «Многие экономисты считают, что настоящей причиной инфляционного кризиса был Федеральный резерв, который не повышал процентные ставки до марта 2022 года, когда инфляция резко возросла. Эта задержка была огромной ошибкой. И корень ошибки кроется не только в ФРС и ее пер-

сонале, но и в широком консенсусе среди экономистов, которые твердо придерживаются мнения, что в большинстве случаев гораздо лучше иметь слишком много макроэкономических показателей для использования стимулов — высокий дефицит, очень низкие процентные ставки, — чем слишком мало».

Реакция рынков на инфляцию и рост процентных ставок ФРС, сокращение долларовой предложения и перспективы затяжной рецессии выражаются в падении и потере капитализации и стоимости активов. Растет только страх и неопределенность. Инвесторы все чаще и чаще вспоминают знаменитые слова министра финансов США Джона Коннелли, сказанные своим коллегам на встрече G10 в Риме в ноябре 1971 года, когда администрация Никсона отменила золотой стандарт доллара: «Доллар — наша валюта, но это ваша проблема».

По данным *Goldman Sachs*, глобальные финансовые условия сейчас самые жесткие с 2009 года. Поскольку процентные ставки по долларам и доходность казначейских облигаций США по-прежнему растут, доллар укрепляется к большинству валют мира, падение мировых фондовых индексов продолжается, а финансовые условия будут дальше ужесточаться.

Для большинства стран мира сильный доллар увеличивает стоимость

импорта и повышает издержки, что вместе с повышением ставок усиливает внутреннее инфляционное давление на экономики, поскольку производство становится дороже. Благодаря сохраняющейся гегемонии доллара в международных расчетах и на сырьевых рынках проблемы для мира распространяются по многим направлениям: например, в большей части Европы и Азии энергоносители приобретаются за границей за доллары США. Падение национальных валют к доллару добавляет проценты к инфляции и снижает потребление домохозяйств.

Более сильный доллар также автоматически увеличивает стоимость обслуживания любых займов, номинированных в этой валюте, что является плохой новостью для должников, поскольку больше половины из \$300 трлн накопленных в мире долгов номинированы именно в долларах США, что усугубляет бедственное положение тех, кто брал кредиты в долларах. Шри-Ланка, Гана, Египет и Пакистан уже обратились к МВФ за помощью по своим долгам. МВФ отмечает в отчете, что почти две трети стран с низким уровнем дохода испытывают трудности с обслуживанием долга. По оценкам МВФ, для погашения долга по меньшей мере 100 странам придется сократить расходы на здравоохранение, образование и со-

циальную защиту. Если целый ряд стран объявит дефолт по своим долларовым долгам, это вызовет панику на финансовых рынках и замедлит мировую экономику всего мира.

Прошел ровно 51 год с того момента, как тогдашний министр финансов США сказал своим коллегам, что «доллар — наша валюта, но это ваша проблема». Мир страдает от этой «проблемы» с тех самых пор, когда США получили «чрезмерное преимущество», печатая мировую резервную и торговую валюту в рамках Бреттон-Вудской системы после Второй мировой войны.

Фунт мяса

*«К нотариусу вы со мной пойдите
И напишите вексель; в виде шутки,—
Когда вы не уплатите мне точно
В такой-то день и там-то суммы долга
Указанной,— назначим неустойку:
Фунт вашего прекраснейшего мяса,
Чтоб выбрать мог часть тела я любую
И мясо вырезать, где пожелаю»*

ШЕКСПИР,
ПЬЕСА «ВЕНЕЦИАНСКИЙ КУПЕЦ»

В ноябрьском номере журнала *Foreign Affairs* отмечается: «Текущие события в некотором роде отражают события 100-летней давности. Между 1918 и 1929 годами цены почти на все активы, будь то акции, облигации или недвижимость, выросли в Европе и Соединенных Штатах. Центральные банки повсюду открыли денежные краны и призвали людей покупать вещи в кредит. Но за этим чувством легкой наживы и приливом, поднимающим все лодки, скрывались злоеущие политические и экономические перемены».

Зловещие политические и экономические перемены XXI века уже начались. В «благополучных» странах Запада эти перемены выглядят как экономическая рецессия, как падение уровня жизни в развитых странах до уровня развивающихся, как энергодефицит, как уничтожение капиталов и сбережений на будущее инфляцией и схлопывающимися пузырями фондового рынка и рынка недвижимости.

Но ведь сумма полученных кредитов, эквивалентная сейчас \$305 трлн, куда-то потрачена, колоссальные ресурсы — сырьевые, энергетические, человеческие — использованы или сметены ураганом бесконечно расширяющегося потребления. Разница в стоимости ресурсов и стоимости конечного потребительского продукта уже на счетах и в активах тех, кто является бенефициарами существующей неолиберальной модели мировой экономики. Долги для кого-то — обязательства и пассивы, а для кого-то — приносящие прибыль активы.

В книге Дж. Перкинса «Исповедь экономического убийцы» приводится такой пример: «ВВП растет, даже если прибыль получает только один человек, допустим, владелец электростанции, и при этом большая часть населения страны отягощена долгом. Таким образом, богатые богатеют, а бедные беднеют. А с точки зрения статистики это регистрируется как экономический прогресс».

«Глобальное неравенство вышло из-под контроля из-за несправедливости экономических систем, ограничивающих возможности людей и позволяющих миллиардерам накапливать огромные состояния, которые не приносят обществу никакой пользы», — пишет международная организация Oxfam в своем ежегодном докладе. 1% самых богатых людей мира вдвое богаче, чем 6,9 млрд человек (или 86,25% населения планеты). Мировой экономический рост на кредитных «стероидах» принес прибыль лишь определенной группе корпораций и небольшой части населения.

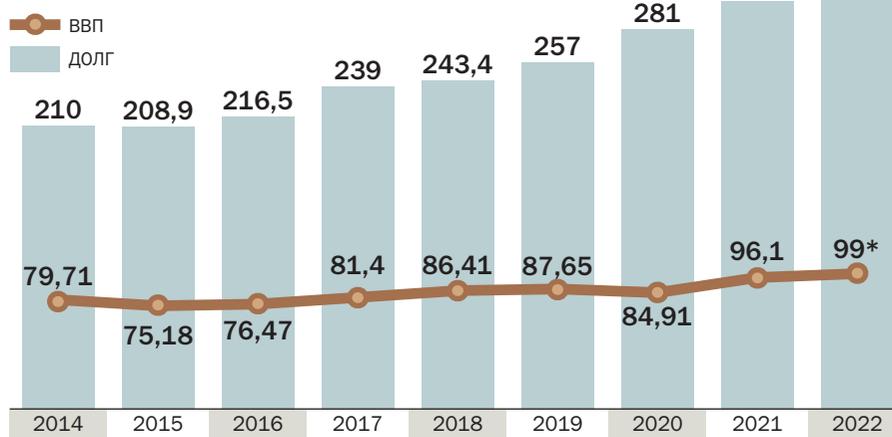
Но с ростом процентных ставок и неприятием риска кредитная машина, поглощавшая и сжигавшая несметные ресурсы планеты и энергию всего человечества, начинает сбывать. Кредиторы хотят либо вернуть свои капиталы в безопасные гавани, либо получить собственность должников, находящуюся в залоге, и чем скорее, тем для кредиторов лучше — так меньше риска потерь. Отток капитала из развивающихся стран и из Европы, попавшей в губительную для экономики ЕС ловушку «поддержки демократии на Украине», — это лишь действия первого акта разворачивающейся драмы мирового кризиса.

Долговое бедствие — это ситуация, когда страна не в состоянии выполнить свои финансовые обязательства, такие как выплаты, причитающиеся по ее долгу. У закредитованного населения и бизнеса дела обстоят еще хуже. Гигантские долги не только лишают возможности распоряжаться собственностью, долги лишают гражданских прав. Гражданин европейской страны или США, обремененный непомерными долгами, зависим от воли кредитора и от «правил» кредитора и, по сути, ничем не отличается от бесправного мигранта, хотя мигранты могут иногда находиться даже в лучшем положении, чем должники.

Страны, попавшие в долговую кабалу, лишаются политической и экономической субъектности и попадают в старый «дивный новый мир» подчинения правилам гегемона и будут терять контроль над собственными эко-

ДИНАМИКА МИРОВОГО ВВП И МИРОВОГО ДОЛГА (\$ ТРЛН)

Источники: Всемирный банк, Институт международных финансов (IIF).



*Октябрьский прогноз МВФ.

**Данные на 1-е полугодие 2022 года.

номиками. Шекспировский «фунт живого мяса» давно превратился в идиоматическое выражение и стал символом жестких и несправедливых требований кредитора. Нож ростовщика вновь готов идти в дело.

Следующим актом мирового кризиса станет покушение на существование целых стран и народов. Долговое закабаление и вооруженные конфликты способны перекрыть карту мира и вызвать невиданные с прошлого века социальные потрясения и бедствия миллионов людей. «Миропорядок, основанный на правилах», — это миропорядок с ментальностью шекспировского ростовщика Шейлока, где человеческие жизни не стоят золотых дукатов, где нет милосердия к должникам, купившимся когда-то на нулевые проценты.

Долговой кризис в мире будет разворачиваться постепенно. Сначала отток капитала и сжигание в фондовых пузырях активов конкурентов и нуворишей, затем экономические и политические требования к странам-должникам, символическая помощь МВФ и годы деградации и нищеты целых регионов планеты, которые будут преподносятся глобалистами как важная составляющая идущего десятилетиями процесса под названием Sustainable Development (устойчивое развитие). Погружение миллиардов людей в бедность — для кого-то вполне приемлемый способ экономить ресурсы планеты. А Джордж Оруэлл и Олдос Хаксли вполне себе пророки нового мироустройства.

Слабых бьют

«Мы не проявили понимания сложности и опасности процессов, происходящих в собственной стране и мире. Во всяком случае, не смогли на них адекватно

реагировать. Проявили слабость. А слабых бьют. Одни хотят оторвать кусок пожирнее, другие им помогают»

Президент России В. В. Путин
в ТЕЛЕОБРАЩЕНИИ
в СВЯЗИ С СОБЫТИЯМИ в БЕСЛАНЕ

Но не все кредиторы равны в этой драме. Есть мировые кредиторы, ставшие таковыми из-за отведенной им роли в глобальной экономической системе. Это государства с постоянным профицитом внешней торговли и счета текущих операций. К таким странам относятся Германия, Китай, Россия, монархии Персидского залива. Это страны — нетто-экспортеры, продающие свои ресурсы и промышленные товары за доллары. Они же являются нетто-кредиторами мировой финансовой системы. Международная инвестиционная позиция Российской Федерации на начало 2022 года составляла почти полтриллиона долларов. Мир должен был России на полтриллиона долларов больше, чем Россия должна миру (даже принимая во внимание искусственные долги российских юрлиц офшорным компаниям в рамках, длящихся десятилетия, офшорных схем).

Постоянно накапливающийся профицит счета текущих операций стран Юго-Восточной Азии, России и Германии перерабатывается мировой финансовой системой в финансовый ресурс, используемый как для расширения кредитования, так и для обеспечения дешевого финансирования структурного дефицита счета текущих операций США. Американский экономист и лауреат Нобелевской премии Пол Кругман выразил этот процесс в предельно простой формуле: «Американцы зарабатывают на жизнь, продавая друг другу дома, оплачивая их деньгами, взятыми займы у китайцев».

Средства стран—доноров мировой финансовой системы сейчас под самой большой угрозой. Долговой кризис — это дефолты и банкротства, списание невозвратных кредитов. Свои деньги мировой ростовщик постарается сохранить, ведь они необходимы для создания будущей антиутопии однополярного мира. В огонь кризиса будут брошены деньги России, Германии, Китая и Ближнего Востока. Для каждой страны у ростовщиков свой сценарий. Средства России планируется конфисковать под предлогом спровоцированного конфликта вокруг Украины, деньги Германии вытягивают за океан, параллельно обрушая ее экономику. Китай — следующая жертва возможного мегаграблени как «авторитарное государство, покушающееся на тайваньскую демократию», которое может попасть под «демократические» санкции мирового ростовщика. Ближний Восток рискует быть ограбленным дважды: у него могут забрать и нефтедоллары, вложенные на рынках США, и контроль над нефтегазовыми месторождениями.

Ситуацию образно описал президент Путин на прошедшем в октябре Валдайском форуме: «Используя доллар как оружие, Соединенные Штаты, да и Запад в целом дискредитировали институт международных финансовых резервов. Сначала их обесценил за счет инфляции в зоне доллара и евро, а потом и вовсе — цап-царап — прикарманил наши золотовалютные резервы».

Мир антихаоса, основанный на праве

«Постой немного: есть еще кой-что. Твой вексель не дает ни капли крови; Слова точны и ясны в нем: фунт мяса. Бери ж свой долг, бери же свой фунт мяса; Но, вырезая, если ты прольешь Одну хоть каплю христианской крови, Твое добро и земли по закону К Республике отходят

...
Ты хочешь правосудья? Будь уверен — Его получишь больше, чем желаешь»

ШЕКСПИР,
ПЬЕСА «ВЕНЕЦИАНСКИЙ КУПЕЦ»

Свои деньги мировой ростовщик постарается сохранить, ведь они необходимы для создания будущей антиутопии однополярного мира

Есть только один способ изменить сценарий драмы, написанный ростовщиками для создаваемого миропорядка, «основанного на правилах». Способ этот — возвращение государств к верховенству международного права и пусть к архаичному, но «балансу сил» вместо модного «баланса интересов» постиндустриального глобализованного мира ●



Nagatino i-Land

жилой остров



Ваш жилой
остров притяжения
СКИДКИ ДО 20%

+7 495 145-67-86 | www.nagatino-iland.ru

НАГАТИНО АЙ-ЛЕНД. ЗАСТРОЙЩИК АО «СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК «МБИ».
ПРОЕКТНЫЕ ДЕКЛАРАЦИИ НА НАШ.ДОМ.РФ. АКЦИЯ ДЕЙСТВУЕТ НА ПОКУПКУ КВАРТИРЫ
ОТ 2-Х И БОЛЕЕ КОМНАТ ДО 30.11.2022. РЕКЛАМА

ЭТАЛОН



КАК КУБОМЕТР ЛЯЖЕТ

СМОЖЕТ ЛИ ЕВРОПА ПЕРЕЖИТЬ ЗИМУ

Страны ЕС впервые за последние 40 лет готовятся вступить в зимний период без гарантированных поставок газа из России, которая десятилетиями была крупнейшим источником топлива для Европы. Хотя власти европейских стран максимально подготовились, едва ли удастся пройти отопительный сезон без сокращения потребления и резкого роста газовых цен. Последнее обстоятельство благоприятно для «Газпрома» в краткосрочной перспективе, но в долгосрочной грозит полной потерей европейского рынка.



ближайшие дни в Европе должен стартовать отопительный сезон, который прежде европейские и американские политики называли как минимум очень тяжелым, а некоторые — самым трудным со времен Второй мировой войны. Резкое сокращение поставок российского газа — в 7–8 раз относительно уровня, который поставлялся в предыдущие зимы, — заставляет европейские страны импортировать максимальное количество крайне дорогого сжиженного газа и снижать потребление. В Германии, которая после взрывов на газопроводах системы «Северный поток» оказалась в наиболее уязвимом положении, потребление газа упало в январе—октябре на 16% в годовом выражении, а в июне—октябре — более чем на 22%.

К началу ноября крупнейшие страны ЕС заполнили свои подземные хранилища газа почти на 100%, что в теории должно позволить им пройти зиму без отключений потребителей, если погода не будет слишком холодной. Однако существует два обстоятельства.

Во-первых, зима может оказаться морозной, и тогда даже с помощью хранилищ и используя все остальные доступные источники поставок страны ЕС вынуждены будут прибегнуть к сокращению потребления или даже директивному отключению промышленности. Майкл Фулвуд из Оксфордского института энергетических исследований в октябре оценивал возможность прохождения зимних пиков потребления в пяти странах Центральной Европы, которые в наибольшей степени могут пострадать от нехватки российского газа (Германия, Словакия, Чехия, Венгрия и Австрия). По его расчетам, в ходе январского пика потребления дефицит газа в этих странах может составить около 8% от потребления и потребуются либо снизить его, либо дополнительно поднимать газ из хранилищ, что оставит их пустыми еще до конца зимы.

Второй аспект связан с тем, что Европе нужно пройти и следующую зиму — 2023–2024 годов. Если в апреле 2023 года, когда закончится сезон отбора из ПХГ, у европейцев снова

не появится доступ к российскому газу, они будут крайне ограничены в способности заполнить хранилища к будущей зиме. По оценке Майкла Фулвуда, у перечисленных пяти стран к весне 2023 года хранилища будут заполнены лишь примерно на 11%, и в течение лета при существующих объемах поставок российского газа их удастся пополнить только до 65%. И это еще в лучшем случае — при условии, что все доступные и строящиеся терминалы по приему СПГ будут полностью загружены, а поставки из Норвегии и Великобритании будут идти на максимальных уровнях. Если предположить более реалистичный сценарий, то речь пойдет уже об уровне в 45%, чего явно будет недостаточно для нормального прохождения зимы.

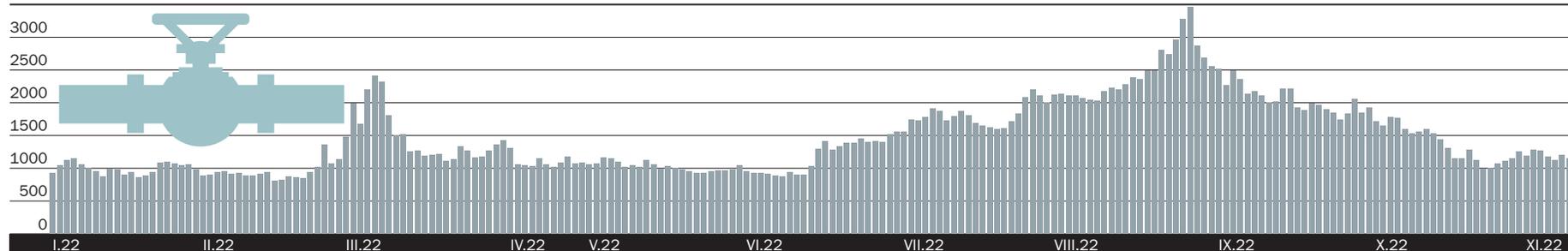
Таким образом, хотя нет сомнений в том, что Европе удастся пережить эту зиму, в определенный момент потребуются серьезно сократить потребление, чтобы газа хватило для населения, критически важной промышленности и формирования запасов на следующий отопительный сезон. Возможно, европейцам повезет, и зима окажется теплой. Но если нет, стоит ждать роста цен на газ выше \$3 тыс. за тысячу кубометров — при такой цене большей части энергоемкой промышленности выгоднее прекратить работу.

С одной стороны, рост цен благоприятен для «Газпрома» — учитывая падение поставок примерно в семь раз, компании нужен соответствующий рост цены, чтобы получить хотя бы такую же выручку от продажи газа в Европу, как в 2021 году. С другой стороны, шоковые цены могут нанести — и, вероятно, нанесут — непоправимый урон энергоемким отраслям европейской промышленности и восприятию газа как топлива в Европе, что приведет к долгосрочному снижению потребления. Так, после экономического кризиса 2008–2009 годов потребление газа в ЕС так никогда и не вернулось на прежний уровень. Чем сильнее упадет потребление, тем проще будет Европе вовсе отказаться от российских поставок, которые сейчас уже составляют около 8–9% от европейского рынка газа против 47% в 2021 году. И, хотя цены в Европе без российского газа могут оставаться высокими еще многие годы, выгоду от этого получат другие поставщики, а не Россия ●

ТЕКСТ **Юрий Барсуков**
ФОТО **Getty Images/
Erik Witsoe/EyeEm**

ДИНАМИКА ЦЕНЫ ПРИРОДНОГО ГАЗА В ЕВРОПЕ (\$/ТЫС. КУБ. М)

Источник: Profinance.



«КЛУБ ВСЕГДА ТАМ, ГДЕ ЕГО УЧАСТНИКИ»

ВЕДУЩЕЕ РОССИЙСКОЕ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВО
ОСВАИВАЕТ НОВЫЕ ТЕРРИТОРИИ



Одно из крупнейших в России деловых сообществ для топ-менеджеров и владельцев крупного и среднего бизнеса — «Клуб Первых» — отметит в конце ноября свое пятилетие. Как за это время вырос бизнес-клуб, чем российские предпринимательские объединения отличаются от западных, как они помогают бизнесу пережить период турбулентности и как клуб расширяет географию вслед за его участниками, рассказал сооснователь «Клуба Первых» Александр Полянский.

Насколько «Клуб Первых» изменился с момента своего появления?

— Пять лет назад в России фактически не было ни одного подобного системного бизнес-клуба. В 2017 году мы создали «Клуб Первых», и сейчас его участниками являются 800 собственников и топ-менеджеров крупного и среднего бизнеса. Существенно расширилась и линейка мероприятий. Изначально у нас существовал только формат форумов, но со временем мы стали добавлять новые возможности для встреч участников. Наша особая гордость — объединения участников по отраслям, таким как ритейл, IT, логистика, нефть и газ и так далее (сейчас в клубе объединений уже порядка 25). Также у нас появился инвестиционный день, когда участники клуба представляют свои проекты, а затем предприниматели делятся друг с другом ресурсами, причем не только финансовыми. Также мы регулярно проводим отраслевые конференции, бизнес-встречи, а недавно у нас появился новый формат — международные саммиты ClubFirst Summit.

За пять лет «Клуб Первых» вырос и географически: присутствует теперь не только в Москве, но и в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и сейчас открывается в Казахстане. Также наш главный формат встреч — форум-группа — теперь запущен в ОАЭ.

— При создании «Клуба Первых» опирались ли вы на международный опыт?

— Да, мы вдохновились опытом крупнейших и старейших международных бизнес-клубов, объединяющих по 20–30 тыс. участников. Увидев их работу и пообщавшись с резидентами, мы поняли, что бизнес-клуб — это чрезвычайно эффективный инструмент для предпринимателей, и возникла мысль: а почему у нас в стране нет подобных объединений? Изучив лучшие мировые практики, мы адаптировали этот опыт под российские особенности и запустили свой формат бизнес-клуба с возможностью расширяться за пределы страны, туда, где мы можем приносить пользу нашим участникам.

— Почему потребовалась адаптация?

— Дело в том, что на Западе люди с университетских лет входят в различные предпринимательские сообщества. Для них это привычная среда, они прекрасно понимают принцип работы бизнес-клуба: чтобы получить от членства максимальную пользу, нужно быть проактивным. На Западе клубы не нуждаются в серьезном управлении и развиваются благодаря участникам. В России же клубы — явление относительно новое и участники зачастую относятся к ним как к сервису. Поэтому мы сделали «Клуб Первых» управляемым сообществом и помогаем участникам в нем ориентироваться. Например, у нас есть функция комьюнити-менеджмент: получать максимум пользы от клуба помогают персональные кураторы. У клуба также есть собственное мобильное приложение, похожее на закрытую социальную сеть, где участники могут самостоятельно искать партнеров и единомышленников. За пять лет существования клуба трансформацию прошли и его участники — они начали понимать, что чем больше отдадут клубу, тем больше от него получают.

— Вы сказали, что бизнес-клуб — это эффективный инструмент для предпринимателя. Можно ли как-то оценить его эффективность?

— Для нас самые важные критерии эффективности клуба — количество его членов и продолжительность их нахождения в сообществе. «Клуб Первых» охватывает самую многочисленную часть предпринимателей России — собственников и руководителей крупного и среднего бизнеса: МТС, «Северсталь», Газпромбанк, «Первый Бит», «Мастертел», НЛМК и многих других. Эти люди не будут тратить деньги, а самое главное, свое время на то, что не приносит им пользу. И тот факт, что 800 человек из этого круга минимум два полных дня в месяц проводят в нашем клубе, говорит об эффективности его работы. Второй показатель — то, что даже самые первые члены клуба до сих пор с нами на протяжении пяти лет.

— На ваш взгляд, бизнес-клубы помогают участникам сегодня — в период политической и экономической турбулентности?



АЛЕКСАНДР ПОЛЯНСКИЙ

— В тяжелые времена людям свойственно объединяться — они ищут поддержки друг у друга. И самый лучший вариант — присоединиться к сообществу единомышленников. Предприниматели в этом смысле не исключение. Наш бизнес-клуб — это как раз то место, где они могут поделиться опытом, посоветоваться с другими предпринимателями из разных отраслей и получить конкретные решения и ресурсы.

— Расскажите о международном проекте «Клуба Первых». Как родилась идея проводить деловые саммиты в других странах?

— Клуб всегда там, где его участники. С марта этого года интерес участников переключился на соседние страны: они стали искать новые возможности в СНГ, Арабских Эмиратах, Турции и Иране. И клуб, откликнувшись на эти потребности, запустил формат бизнес-саммитов ClubFirst Summit. Они уже прошли в Армении, Казахстане и Узбекистане. Задача таких мероприятий — познакомить российских бизнесменов с бизнесменами принимающей страны для совместного поиска новых возможностей для роста и партнерства. Наш последний саммит, прошедший в Ташкенте, объединил 125 ведущих бизнесменов России, Узбекистана и Казахстана, для которых было организовано более 500 бизнес-стыковок. Для участников клуба саммит — это также возможность посмотреть и оценить страну. Параллельно и клуб изучает страны с точки зрения открытия там филиалов. В сентябре мы провели саммит в Казахстане, и сейчас уже планируем там запуск клуба ●

ИНВЕСТИЦИИ ЖДУТ ПЕРЕМЕН

УПРАВЛЯЮЩИЕ ВЫБИРАЮТ РЫНКИ С МЕНЬШИМИ ПОЛИТИЧЕСКИМИ И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИМИ РИСКАМИ

Международные инвесторы активно наращивают вложения в акции. По данным Emerging Portfolio Fund Research (EPFR), за прошедший месяц в этот класс активов поступило почти \$30 млрд, максимальный объем с начала года. Основной приток средств пришелся в фонды США, Китая и Бразилии. Инвесторы с осторожностью смотрят на вложения в фонды других развитых и развивающихся стран. Оттоки идут и из российских фондов акций после сентябрьских потерь.



данные EPFR свидетельствуют о росте спроса международных инвесторов на рискованные активы.

По оценке «Денег», основанной на отчетах Bank of America (BoFA; учитывают данные EPFR), за четыре недели, завершившиеся 2 ноября, чистый приток инвестиций во все категории фондов акций составил \$29 млрд. Это почти вдвое больше оттока месяцем ранее (\$9,7 млрд). Весь приток пришелся на последние две недели рассмотренного периода.

Активнее инвесторы наращивали вложения в фонды акций в начале года. По данным EPFR, по итогам первого квартала чистый приток средств в такие фонды превысил \$200 млрд. В начале года международные инвесторы традиционно наращивают вложения в рискованные активы, зачастую не обращая внимания на динамику индексов и макроэкономические показатели, так как в это время им приходится распределять полученные за минувший год премии. В начале года многие на рынке ищут новые инвестиционные идеи, перетряхивая свои портфели.

В настоящее время инвесторы наращивают вложения в акции на фоне высоких рисков сжатия мировой экономики. Согласно октябрьскому опросу портфельных управляющих, проведенному аналитиками BoFA, число респондентов, не исключаящих рецессию в 2023 году, на 74% превысило число тех, кто этого не ожидает. Более пессимистичными управляющие были лишь в апреле 2020 года во время стремительного распространения пандемии коронавируса.

Вместе с тем на рынках растет число инвесторов, желающих «поймать его дно». В начале октября индекс MSCI World Index (отражающий ситуацию на мировом фондовом рынке и включающий в расчет ценные бумаги, торгуемые на фондовых биржах 23 развитых стран) опускался до отметки 2315 пунктов, минимума с начала ноября 2020 года. Тем самым с начала года индекс потерял 28%, причем только с августа он просел почти на 12%. «С учетом сильного падения рынков в августе—сентябре многие инвесторы могли выбрать текущую просадку рынка как привлекательную точку для входа», — считает главный аналитик УК «Тринфиико» Максим Васильев. По словам управляющего директора инвестиционного департамента UFG Wealth Management Сергея Беляева, инвесторы пытаются нащупать дно рынка, ориентируясь на макроэкономические показатели.

Американская надежда

Активнее всего восстанавливаются инвестиции в фонды развитых стран. По оценкам «Денег», суммарный приток на рынки developed markets за отчетный период составил около \$25 млрд, что почти вдвое выше оттока месяцем ранее. При этом почти весь приток пришелся на американские фонды. По итогам минувшего месяца фонды этой категории привлекли от клиентов более \$35 млрд, тогда как в сентябре поступления едва превышали \$1 млрд. Еще около \$1,6 млрд поступило в фонды Японии.

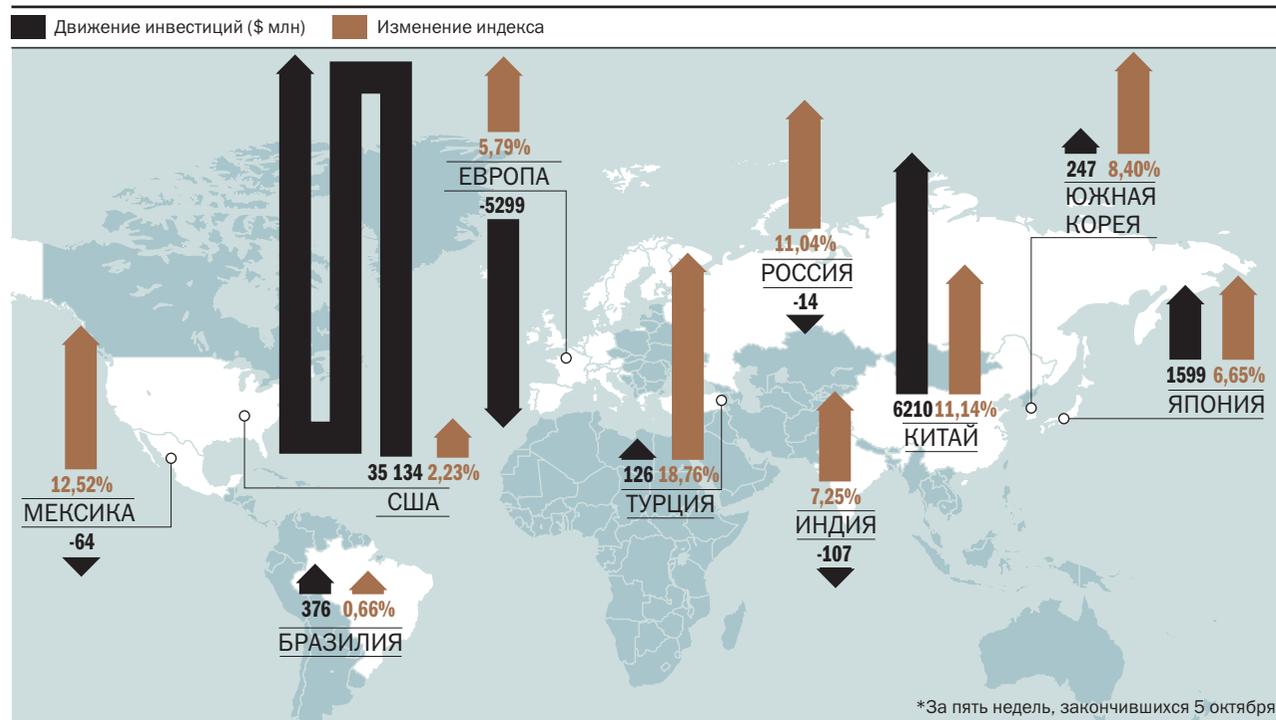
Всплеск инвестиций в акции американских компаний происходил на фоне позитивных данных по экономике страны. По предварительным данным Министерства торговли США, по итогам третьего квартала ВВП страны вырос на 2,6% в годовом исчислении, то есть выше ожидаемых 2,4% по опросу Trading Economics. До этого американский ВВП снижался два квартала подряд: на 1,6% в первом квартале и на 0,6% по итогам второго. Аналитик ФГ «Финам» Андрей Маслов напоминает, что ранее данные предполагали снижение ВВП и рост опасений, что американская экономика скатится в рецессию.

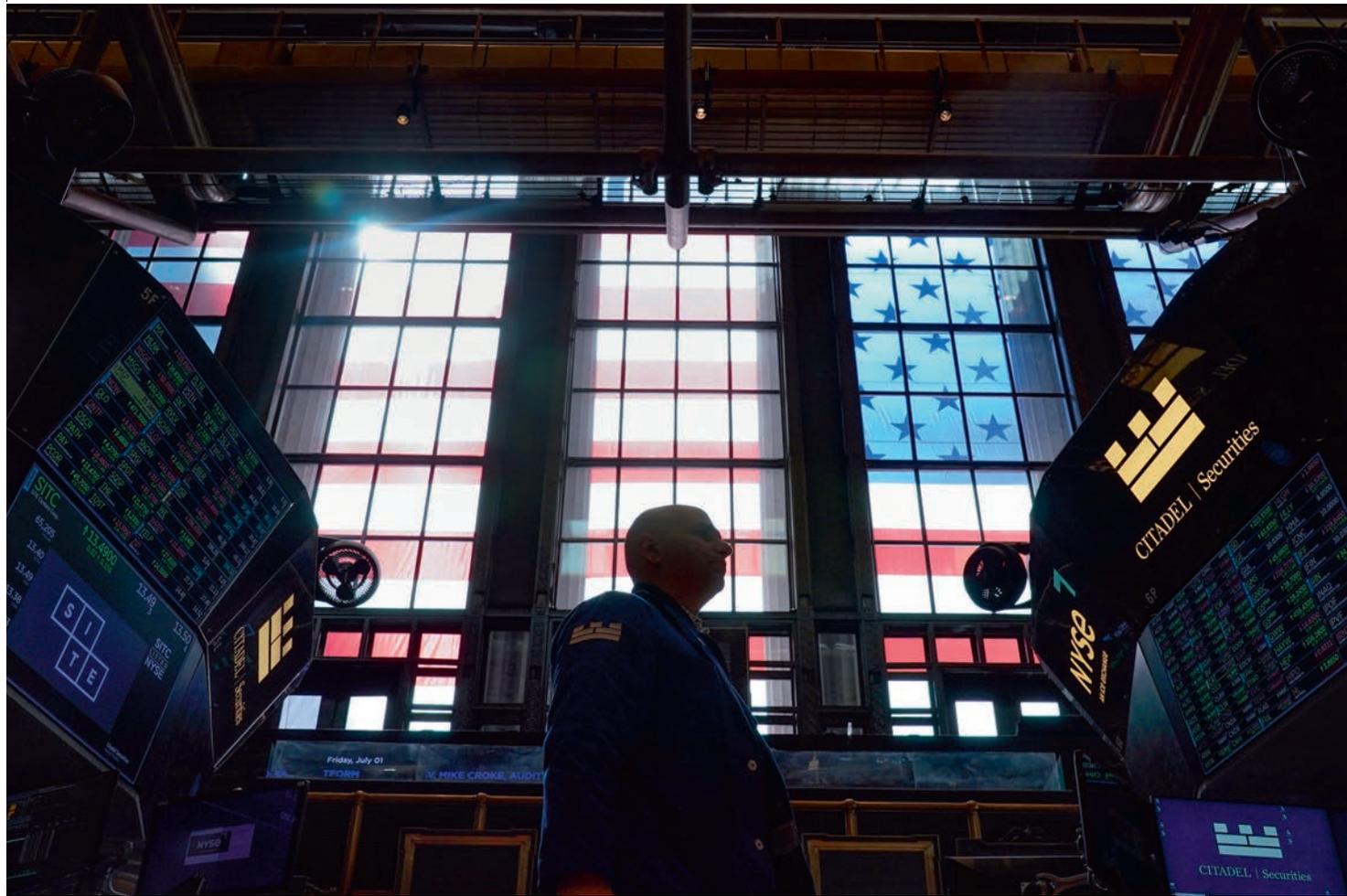
Добавляли оптимизма инвесторам отчетности американских компаний, которые по большей части превзошли ожидания аналитиков. Согласно данным Factset, 71% компаний из списка

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Seth Wenig/AP**

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ*

Источники: Bloomberg, BoFA, Midlincoln Research, Investfunds.





SETH WENG / AP

S&P 500 отчитались по EPS (Earnings per share — прибыль на акцию) выше ожиданий, а 68% компаний сообщили о росте выручки выше прогнозов рынка. Лучшие результаты демонстрирует сектор энергетики — рост EPS составил 160%. Результаты крупнейших технологических компаний разочаровали рынок. «Отчетности компаний США пролили свет на фундаментальную составляющую бизнеса компаний и способствовали ротации внутри секторов, в частности, перетоку средств из акций роста в акции стоимости», — поясняет Максим Васильев. Высокому интересу к бумагам компаний энергетического сектора, как считает аналитик «КСИ Капитал УА» Михаил Беспалов, способствовало решение ОПЕК+ сократить квоту на добычу на 2 млн баррелей в сутки. «Положительную динамику демонстрировали также крупные банки и представители сектора здравоохранения», — констатирует господин Беспалов.

Инвесторы продолжают сокращать инвестиции на европейском рынке, хотя и меньшими темпами, чем раньше. По оценкам «Денег», суммарный отток из таких фондов акций составил по итогам минувшего месяца \$5,4 млрд — минимум с начала года. По мнению Михаила Беспалова, улучшение ситуации на рынке могло быть связано со снижением цен на газ на фоне высокого уровня запасов в Европе и погодного фактора. По данным Profinance, 25 октября цена фьючерса на TTF упала до \$935 за 1 тыс. кубометров, что почти в четыре раза ниже уровня двухмесячной давности.

Инвесторы сделали выбор

За минувший месяц международные инвесторы вложили в фонды Китая \$6,2 млрд, что более чем на \$5 млрд ниже привлечений месяцем ранее. Это произошло на фоне итогов XX съезда

Компартии Китая (КПК), по итогам которого Си Цзиньпин в третий раз подряд был избран генеральным секретарем партии. Вдобавок в главном руководящем органе страны — Постоянном комитете Политбюро — произошли значительные перестановки. «Съезд КПК, безусловно, вызывал у инвесторов надежду на деэскалацию конфликта между Китаем и США, но, к сожалению, новая повестка КПК не отличается позитивом в адрес технологических компаний и вряд ли принесет разрядку во взаимоотношениях», — отмечает Сергей Беляев.

проблем в EM Бразилия выглядит очевидным островом стабильности», — полагает господин Беляев.

Отстающие среди развивающихся

Остальные рынки развивающихся стран в основном теряют инвесторов, хотя и менее активно, чем раньше. По данным EPFR, отток средств из фондов emerging markets (без учета Китая и Бразилии) составил в минувшем месяце \$2,4 млрд, что почти в четыре раза меньше оттока месяцем ранее. Российские фонды акций двигались

Активнее всего восстанавливаются инвестиции в фонды развитых стран. Почти весь приток пришелся на американские фонды

В октябре завершились выборы президента Бразилии, победу в которых одержал Лула да Силва с минимальным перевесом над действующим президентом Жаиром Болсонару. Это было позитивно расценено инвесторами, которые увеличили вложения в фонды акций Бразилии. По данным EPFR, чистый приток средств в такие фонды составил в минувший месяц \$376 млн, что более чем вчетверо больше оттока месяцем ранее (\$92 млн). По словам Сергея Беляева, Бразилия остается одним из наиболее стабильных развивающихся рынков для инвесторов: есть сырьевые компании с высокой ликвидностью и листингом в США, ритейл, банковский сектор и так далее. «На фоне геополитических и макроэкономических

в общем тренде рынков развивающихся стран. По оценкам «Денег», основным на данных Investfunds, в октябре чистый отток средств из розничных ПИФов акций (открытые и биржевые ПИФы) составил 0,9 млрд руб., или \$14,6 млн в долларовом выражении.

Ухудшению настроений российских инвесторов способствовали слабые результаты управления фондами в сентябре. Напомним, что в первый осенний месяц таких фондов просели на 20–28% — это худший результат с февраля, когда началась специальная военная операция России на Украине. По мнению управляющего директора департамента по работе с акциями УК «Система Капитал» Константина Асатурова, усилению оттоков способствовало ухудшение общей

макроэкономической обстановки и усиление санкций против российских компаний. «Кроме того, продолжается инерционный отток средств россиян за границу, стартовавший еще с первых послаблений ЦБ в этой части», — считает господин Асатуров.

ФРС еще скажет свое слово

Опрошенные управляющие сомневаются, что спрос на риск будет устойчивым, так как ФРС США по итогам ноябрьского заседания подтвердила приверженность жесткой денежно-кредитной политике. 2 ноября американский финансовый регулятор повысил ставку на очередные 0,75 процентного пункта, до 3,75–4%. Комментируя происшедшее, глава ФРС Джером Пауэлл заявил, что дальнейшее повышение будет проводиться более медленными темпами, но до уровней более высоких, чем предполагалось ранее. Международные портфельные менеджеры не исключают подъема ставки до 4,25–5%. Такое повышение будет негативно влиять на темпы экономического роста. При этом американский фондовый рынок будет чувствовать себя лучше остальных рынков развитых стран, в особенности, стран Европейского региона. «Предварительные данные по инфляции в еврозоне в октябре сигнализируют об увеличении роста цен до рекордных 10,7% г/г, что во многом произошло за счет удорожания энергоресурсов, поэтому до нормализации ситуации в регионе далеко», — считает Михаил Беспалов.

Возможны точечные покупки не только на рынках развитых, но и развивающихся стран. «Рынки развивающихся стран сопряжены с дополнительными рисками, но за это предлагают и более высокую доходность. Если руководствоваться принципом разумной диверсификации, то можно брать экспозицию и на такие рынки», — считает Максим Васильев.

Хотя российский рынок изолирован от влияния политики мировых центробанков, но и он останется под давлением продавцов. «В ближайшее время возвращения инвестиций на рынок ждать не стоит, так как слишком туманно выглядят перспективы российских компаний, и не только из-за геополитической ситуации и санкций, но и регуляторных мер типа увеличения налоговой нагрузки на определенные сектора», — отмечает Константин Асатуров. В пользу дальнейших продаж на отечественном рынке говорит падение потребительской активности в стране в сентябре — октябре, что окажет негативное влияние на отчетность компаний в четвертом квартале этого года ●

МАЛЫЕ ПРИОРИТЕТЫ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ПОЛУЧАЮТ ПОДДЕРЖКУ В ЛЮБЫХ УСЛОВИЯХ

МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

НАЦИОНАЛЬНЫЕ
ПРОЕКТЫ
РОССИИ

К окончанию четвертого года реализации нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство» сектор МСП столкнулся с многочисленными вызовами — это и коронавирусные локдауны, и беспрецедентные санкции против российской экономики. Однако численность занятых в секторе устойчиво растет, во многом благодаря всесторонней помощи МСП — от дерегулирования до льготного финансирования — и оперативной донастройке мер господдержки в условиях шоков. Впрочем, правительство не отказывается и от системной поддержки сектора для его дальнейшего развития. На горизонте до 2030 года приоритетами станут молодые предприятия в первые три года деятельности, а также промышленные компании, сельхозпроизводители, стартапы технологических компаний и социальные предприниматели.



К концу четвертого года реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство» численность занятых в секторе уже превысила целевые значения. В соответствии с национальной целью предполагалось, что к 2030 году число занятых достигнет 25,65 млн человек, а к 2024 году — 23 млн человек, однако эта планка была преодолена еще в прошлом году. «Основная причина — рост числа лиц, получивших статус самозанятых», — отмечали в Счетной палате. Согласно данным цифровой платформы МСП (на основе данных ФНС и сплошного статистического наблюдения Росстата), численность занятых в секторе МСП превысила 28 млн человек, самозанятых же насчитывается около 6 млн человек, тогда как в правительстве рассчитывали зарегистрировать 2,1 млн самозанятых лишь к концу 2024 года.

ТЕКСТ **Екатерина Ершова**
ФОТО **Getty Images/LEREXIS, Getty Images/hobo_018, Getty Images/Hinterhaus Productions**

В прошлом году правительство задало целью поэтапного выращивания бизнеса на каждом этапе его развития и пересмотрело нацпроект, включив в него четыре федеральных проекта — «Поддержка самозанятых», «Преакселерация», «Акселерация субъектов МСП» и «Цифровая платформа МСП». Таким образом, три первых проекта выстраивают поэтапную систему поддержки предпринимателей, а цифровая платформа работает по принципу одного окна и обеспечивает подбор оптимальных мер поддержки в зависимости от размера бизнеса и вида деятельности.

Рост числа самозанятых способствовал включению их в национальный проект «Малое и среднее предпринимательство». В результате пользователи специального налогового режима (налог на профессиональный доход составляет 4% при работе с физлицами и 6% с компаниями) и ИП получили доступ к мерам поддержки МСП — финансовым и имущественным (льготные микрораймы, льготная аренда госимущества). Однако акцент делается на оказании информационно-консультационной поддержки и образовательных услуг — так, самозанятые могут получить навыки, необходимые для расширения дела. По мере роста малый и средний бизнес может воспользоваться мерами поддержки в рамках проектов по преакселерации и акселерации МСП. Первый призван создать условия для легкого старта бизнеса и расширить доступ малого бизнеса к мерам поддержки, второй — обеспечить рост и развитие компаний, в том числе для выхода уже и на внешние рынки. Субъектам МСП доступен широкий спектр мер — это особые налоговые режимы, программы льготного финансирования, упрощенный доступ к промышленной инфраструктуре, регуляторные послабления.

Гибкость — залог устойчивости

Несмотря на довольно обширный перечень механизмов поддержки, правительство активно донастраивает их при необходимости — так, в условиях кризиса были введены программы поддержки занятости на предприятиях, смягчались условия финансовой поддержки МСП, отменялись проверки. В 2022 году из-за масштабных санкций государство также обеспечило дополнительную поддержку сектору. Минэкономики ведет поддержку по нескольким направлениям: финансы, налоги, административная нагрузка, IT и поддержка импортозамещения.

В частности, для субъектов МСП в отдельных отраслях (обрабатывающие



GETTY IMAGES / LEREXIS



GETTY IMAGES / HOBBO_018

производства, турагентства, здравоохранение, культура, спорт, индустрия красоты) были продлены сроки уплаты УСН за 2021 год и первый квартал 2022 года. До октября предприятия обрабатывающей промышленности, сельского хозяйства, IT, медицины, розничной торговли, транспорта, пассажирских перевозок и социальных услуг могли получить кредитные каникулы — примерный портфель кредитных отсрочек оценивался в 4 трлн руб.

Правительство снизило и регуляторную нагрузку на бизнес, установив мораторий на плановые проверки и ограничения для внеплановых (за тронуто 100 видов федерального, 33 регионального, 7 муниципального контроля). Для ускоренного запуска собственных производств правительство расширило доступ малого и среднего бизнеса к полностью оборудованным производственным площадкам на льготных условиях. Для этого вдвое увеличено

число регионов, которые могут получить субсидии на строительство промышленных парков и технопарков.

Новый раунд донастройки мер потребовался в условиях частичной мобилизации. Так, Минэкономки разъясняло, что в новых условиях по программе ФОТ 3.0 (ИП и юрлица могли получить кредиты по ставке 3% в обмен на обязательство сохранить штат) численность сотрудников предприятий-заемщиков будет рассчитываться с учетом рабочих мест, сохраненных за призванными по частичной мобилизации работниками, — и льготная ставка будет сохранена. Всего участниками программы ФОТ 3.0 являются почти 28 тыс. малых и средних предприятий, в которых работают более 665 тыс. человек. Поскольку при призыве на военную службу бизнес не может выполнять обязательства по грантам, ведомство готовит изменения в нормативно-правовые акты

для уточнения условий соглашений с грантополучателями. «Призыв на военную службу может повлиять на то, что предприниматель не успевает использовать полученный грант в установленные сроки или достигнуть оговоренных показателей. В этом случае необходимо дать грантополучателям дополнительное время для эффективного использования полученных средств. Для тех, кто с учетом обстоятельств мобилизации не смог реализовать проект, нужно предусмотреть возможность вернуть грант без каких-либо негативных последствий для предпринимателя», — поясняла замглавы Минэкономки Татьяна Илюшникова.

Правительственные послабления для предпринимателей в случае мобилизации распространяются на продление сроков уплаты налогов, страховых взносов и других обязательных платежей, а также на представление деклараций по налогам и другой от-

четности. Предприниматели получают возможность отсрочки по аренде, продлить сроки разрешений без дополнительных процедур оценки, а также послабления в рамках контрактной деятельности — в случае срыва сроков исполнения госконтрактов допускается изменение их существенных условий без риска попадания в реестр недобросовестных поставщиков и начисления штрафов. В правительстве планировали продолжить работу по поддержке предприятий в новых условиях, для этого был создан штаб по работе с МСП. «Нам важно помочь максимальному числу МСП, поэтому мы таргетируем направления работы и оптимизируем все инструменты поддержки», — отмечала в октябре Татьяна Илюшникова.

Дальше — больше

Сектор МСП отличается способностью быстро адаптироваться к изменению условий. Индекс настроений малого и среднего бизнеса RSBI зафиксировал рекордные показатели инвестиционной активности в этом секторе в августе и возвращение деловой активности к январским показателям. В правительстве рассчитывали, что в условиях санкций МСП могут отчасти заменить крупным компаниям «выпавшие» поставки — сами предприниматели также осознают возможности для расширения бизнеса в условиях ограничений. Поэтому государство стремится обеспечить сектор не только антикризисными мерами поддержки, но и системной помощью.

Недавно куратор нацпроекта, первый вице-премьер Андрей Белоусов обсудил с представителями региональных и федеральных госорганов и деловыми сообществами возможные траектории поддержки МСП до 2030 года. Выяснилось, что особого внимания требуют предприятия в первые три года деятельности — им помогут с выходом на рынки и получением инвестиционных средств. Также среди приоритетных направлений — промышленные предприятия, сельхозпроизводители, стартапы технологических компаний, социальные предприниматели.

В правительстве считают, что значительные перспективы для бизнеса кроются в выходе на маркетплейсы и развитии экспорта, а доступность мер господдержки можно повысить благодаря цифровизации услуг и упрощению процедур. «Ближайшая задача — это упростить количество всевозможных отчетных материалов. Нужно осуществить прорыв, уменьшая количество документов. Это важнейший барьер выхода на рынок, который необходимо снизить всеми способами», — констатировал Андрей Белоусов ●



GETTY IMAGES / HINTERHAUS PRODUCTIONS

РЕСУРСЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

СУБСИДИИ, ГРАНТЫ И ЛЬГОТЫ

Одной из наиболее востребованных предпринимателями мер остается доступное финансирование, особенно спрос на льготные программы растет в условиях изменений. По национальному проекту «Малое и среднее предпринимательство» владельцам бизнеса доступны грантовые программы, льготное кредитование, субсидии при привлечении инвестиций на бирже и льготы по аренде в промышленных и технопарках. Кроме того, правительство активно донстраивает эти программы в соответствии с новыми условиями, комбинируя различные программы для снижения стоимости заемных средств.



Выступая в октябре в Совете федерации, замглавы Минэкономки Татьяна Илюшникова подчеркнула, что бизнес больше всего нуждается в доступных средствах. Благодаря национальному проекту «Малое и среднее предпринимательство» предпринимателям предложены различные финансовые инструменты, которые они могут выбрать исходя из стадии развития своего бизнеса и потребностей в финансировании. К ним относятся программы выдачи грантов, льготных кредитов и микрозаймов, а также гарантий для получения займов. Кроме того, правительство развивает альтернативные инструменты финансирования сектора — помощь малым и средним предприятиям в привлечении инвестиций на бирже или на специальных инвестиционных платформах.

От мала до велика

Наиболее привычным инструментом финансирования для малого бизнеса являются кредиты, однако по рыночным ставкам средства не всегда доступны предпринимателям. Так, при одномоментном повышении ЦБ ставки до 20% в марте 2022 года программа льготного кредитования на инвестиционные цели (по формуле «ставка ЦБ + 2,75 п. п.») временно перестала отвечать запросам бизнеса. Поэтому власти предлагают целый комплекс разных программ кредитования МСП,

ТЕКСТ **Екатерина Ершова**
ФОТО **Getty Images/Maskot, Getty Images/Hinterhaus Productions**



оперативно корректируя их условия. Регулярные опросы малого бизнеса в рамках индекса RSBI (рассчитывается ПСБ, «Опорой России» и Magram Market Research) показывают удовлетворенность бизнеса такими кредитными продуктами.

Всего для покрытия операционных расходов МСП за счет кредитных ресурсов по ставкам ниже ключевой запущено несколько программ с суммарной поддержкой кредитования на 1 трлн руб. Например, по программе стимулирования кредитования ЦБ и Корпорации МСП планировалось предоставить кредиты на 182 млрд руб. по ставке до 10,5% и сроком до трех лет (от 3 млн до 1 млрд руб.). По основной программе льготного кредитования от Минэкономки (постановление правительства №1764 от 30 декабря 2018 года) субъекты МСП в 2022 году могут получить до 500 млрд руб. по ставке не выше 10,25% и сроком один год для оборотных кредитов или пять лет для инвестиционных.

Нововведением 2022 года стала комбинированная программа от правительства, Банка России и Корпорации МСП, позволявшая существенно снизить стоимость кредитования. Дело в том, что ЦБ финансирует банк, а банк по этому же кредиту получает субсидию Минэкономки, что и обеспечивает снижение конечной ставки. Кредиты выдаются только на инвестиции и доступны компаниям в сферах обработки, логистики,





GETTY IMAGES / HINTERHAUS PRODUCTIONS

переработки сельхозпродукции и гостиничного бизнеса. Максимальный срок займа — десять лет, пять из них длится льготный период (ставка для среднего бизнеса составляет всего 2,5%, для малого и микробизнеса — 4%, при действующей ключевой в 7,5%). Эта программа запущена в конце августа, за полтора месяца кредиты по ней получили 212 компаний на 21,5 млрд руб., а общий объем до конца года составит 50 млрд руб. Наиболее активными пользователями программы являются предприниматели Москвы, Санкт-Петербурга, а также Московской, Новосибирской, Воронежской, Оренбургской, Калужской и Ярославской областей, Пермского края и Удмуртии. Чаще всего за кредитами обращаются компании в обрабатывающем производстве — 150 компаний, еще 45 приходится на транспортировку и хранение, остальные компании реализуют проекты в гостиничном бизнесе. «Новая льготная программа позволяет удовлетворить спрос со стороны бизнеса на кредиты для реализации инвестиционных проектов. Это вложение не только в новые производства и инфраструктуру, но и в увеличение числа рабочих мест, восстановление производственных цепочек, поиск и освоение новых рынков сбыта», — отметил гендиректор Корпорации МСП Александр Исаевич.

Для расширения доступа к кредитам при недостатке обеспечения предприниматели могут воспользоваться меха-

низмом «зонтичных» поручительств. С прошлого года Корпорация МСП может покрыть до 50% рисков бизнеса. Механизм оказался востребованным: с начала года по октябрь им воспользовались более 21 тыс. предпринимателей, получив займы на сумму свыше 170 млрд руб., в 2020 году гарантии получили 1,7 тыс. предприятий на 126 млрд руб. Тем самым правительству удалось добиться цели увеличить охват МСП в рамках финансовой поддержки. В этом году предельный уровень риска, который Корпорация МСП принимает на себя за предпринимателей, вырос более чем в два раза (с 4,5% до 10% от лимита поручительств).

Поскольку банки во много ориентируются на компании, которые работают более года, для начинающих предпринимателей и самозанятых потребовались другие инструменты. Молодые предприниматели могут получить заемные средства на льготных условиях через государственные микрофинансовые организации. За первое полугодие 2022 года капитал государственных МФО вырос с 74,9 млрд до 80,2 млрд руб. (плюс 7,1%), а действующий портфель — с 61,5 млрд до 65 млрд руб. (5,7%), тогда как портфель с просрочкой незначительно уменьшился с 3,1 млрд до 3 млрд руб. Ставки по микрозаймам находились в диапазоне от 0% до 20% годовых, размер средневзвешенной ставки составил 7,2% годовых. Вскоре микрозаймы также могут войти в национальную гарантийную систему, что повы-

сит доступность средств для бизнеса. Такой проект уже внесен в Госдуму.

Молодые и перспективные

Одним из приоритетов национального проекта является поддержка молодых (до 25 лет) и социальных предпринимателей: им также доступны гранты на начало и развитие бизнеса. Сумма гранта — от 100 тыс. до 500 тыс. руб., а в регионах Арктической зоны — до 1 млн руб. Эти средства можно направить на ремонт или аренду помещений, приобретение оборудования, расходных материалов или программного обеспечения — все, что нужно для запуска проекта. Однако деньги нельзя направить на погашение кредита, оплату налогов или покупку автомобиля. Обязательным условием для получения гранта является софинансирование проекта в размере не менее 25% от стоимости проекта и прохождение бесплатного обучения в центрах «Мой бизнес». Такой подход нацелен на повышение компетенций начинающих бизнесменов.

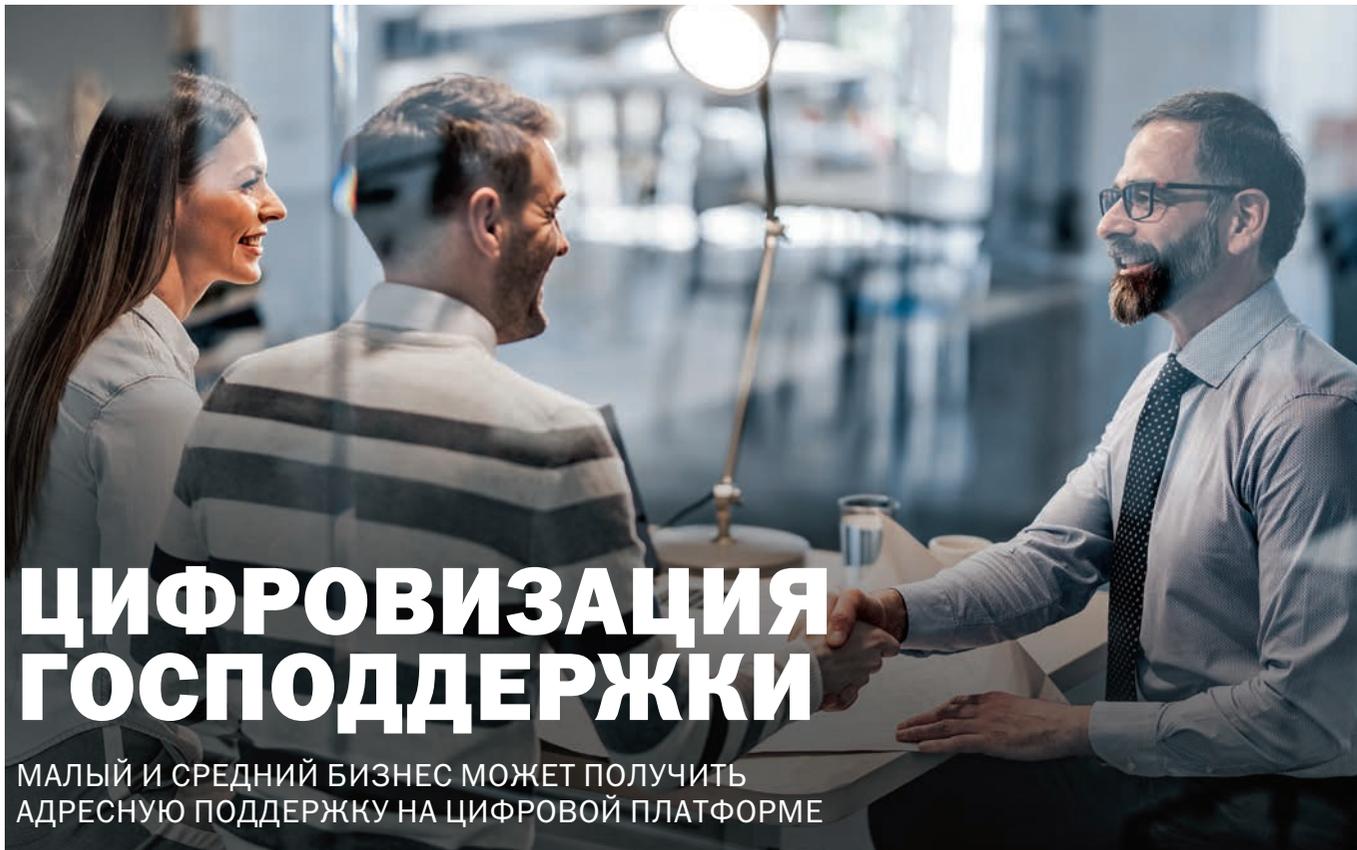
В 2021 году грантовую поддержку получили 2,3 тыс. социальных предприятий на 950 млн руб., после расширения программы на молодых предпринимателей в 2022 году объем субсидий регионам на предоставление таких грантов вырос сразу до 2,1 млрд руб. Предполагается, что в этом году деньги на развитие своего дела получат 4,2 тыс. молодых и социальных предпринимателей, а к 2024 году — 15,2 тыс.

Был бы спрос

Белый дом также стимулирует малые предприятия к самостоятельности в поиске заемного финансирования и компенсирует расходы при выходе на биржу. В 2022 году из федерального бюджета на компенсации купонных выплат по облигациям выделено свыше 157 млн руб., на субсидирование листинга акций и облигаций — еще 35 млн руб. В первом полугодии компенсации на 176,2 млн руб. получила 21 компания.

В 2021 году правительство запустило программу поддержки коллективного инвестирования в проекты МСП через покупку их ценных бумаг — краудинвестинга. Таким образом компании могут привлекать средства через инвестиционные платформы — их операторам бюджет компенсирует часть затрат на льготный доступ предпринимателей к платформе (комиссия за услуги по привлечению инвестиций). В среднем комиссия составляет 3–4% от суммы займа, государство готово покрывать комиссию платформы до 5%, но не более 500 тыс. руб. В 2022 году объем субсидий составит 75 млн руб. В 2022 году участие в программе господдержки принимают 15 краудинвестиционных платформ.

Источником косвенного финансирования МСП остается государственный спрос на их товары и услуги. Для стимулирования таких закупок правительство повышало минимальную долю закупок государства и госкомпаний у МСП, а также разрешило госкомпаниям «выращивать» собственных малых поставщиков. Результатом стал неуклонный рост закупок крупных компаний у МСП — доля таких закупок достигла 48,5%, или 3 трлн руб., от общего объема за девять месяцев (31% и 20% в 2021-м и 2020-м). За январь—сентябрь 2022 года МСП заключили более 537 тыс. договоров о закупках. При этом данные цифры не учитывают более 900 крупнейших заказчиков, попавших под санкции, которые не размещают свои закупки в Единой информационной системе. «Для малого и среднего бизнеса участие в закупках по 223-ФЗ — это возможность нивелировать потерю рынков сбыта, ставших недоступными для них в том числе из-за введения антироссийских санкций. Помимо этого, закупки для предпринимателей являются еще одним вариантом для реализации их товаров или услуг. Важно и то, что участие в закупках означает для малого и среднего бизнеса наличие постоянного источника дохода, поскольку эта сфера мало подвержена влиянию внешних факторов. Она остается стабильной даже в период турбулентности в экономике, давая предпринимателям возможность постоянного сбыта», — считают в Корпорации МСП ●



ЦИФРОВИЗАЦИЯ ГОСПОДДЕРЖКИ

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС МОЖЕТ ПОЛУЧИТЬ
АДРЕСНУЮ ПОДДЕРЖКУ НА ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЕ

Для повышения эффективности господдержки и расширения числа ее получателей среди предпринимателей правительство запустило цифровую платформу МСП.РФ. Платформа должна объединить всевозможные меры поддержки для сопровождения бизнеса на каждом этапе жизненного цикла. Цифровые инструменты позволяют настроить адресный и проактивный подбор мер в зависимости от потребностей бизнеса, а также упростить их получение — за счет информационного обмена на стороне госорганов. Платформа регулярно пополняется как отдельными мерами поддержки бизнеса, так и комплексными сервисами.



Одним из направлений развития сектора малого и среднего предпринимательства в соответствии с национальным проектом является перевод мер господдержки в электронный вид. Для этого в прошлом году Минэкономки и Корпорацией МСП при участии предпринимателей запущена цифровая платформа МСП.РФ, которая консолидирует все доступные меры поддержки в одном месте. Сегодня в общей сложности платформа МСП.РФ насчитывает 20 сервисов и более 400 федеральных и региональных мер поддержки. На ней зарегистрировалось уже более 200 тыс. предпринимателей из различных отраслей и регионов России.

Разделить все сервисы можно на несколько тематических блоков: группа информационных сервисов, финансовых сервисов, меры поддержки с возможностью подать онлайн-заявку, сбыт продукции и обучение. Если говорить о финансовых сервисах, то предприниматели могут на платформе сформировать одну заявку на получение кредита сразу для всех банков-партнеров (МСП Банк, Совкомбанк, «Открытие», ПСБ и так далее) и подобрать оптимальную программу. Отдельный сервис предусмотрен в рамках программы льготного кредитования на инвестиционные цели: компании могут получить консультации о получении такого кредита, а также помощь в подготовке документов и при общении с банками. «Наши специалисты помогают предпринимателям „упаковать“ проекты, а также консультируют по программе, требованиям к заемщикам, документам. Если есть подходящие проекты в регионах, то мы готовы их брать за руку и вести, помогая в том числе получать необходимое финансирование», — отмечал гендиректор Корпорации МСП Александр Исаевич.

Широкий спектр сервисов предусмотрен в образовательном блоке. Предприниматели могут проверить свои профессиональные (финансы, бухгалтерия, госзакупки, право, маркетинг, персонал, менеджмент) и личностные (переговоры, публичная презентация, тайм-менеджмент, критическое мышление) компетенции, а затем на основании результатов теста получить персональную подборку бесплатного обучающего контента, который доступен в любом регионе круглосуточно.

В части сбыта продукции бизнесу предлагается помощь в участии в закупках госкомпаний — от поиска закупок и подачи заявок до заключения договоров и защиты интересов МСП. Им доступны витрина закупок малого объема (агрегатор закупок до 500 тыс. руб. по 223-ФЗ), услуги центра консультирования, а также программа выращивания поставщиков.

Чтобы предприниматели не запутались в многообразии инструментов и смогли подобрать необходимые меры, на платформе создан «цифровой профиль» предпринимателя — на основе официальных и коммерческих данных о пользователе. Инструмент позволит обеспечить адресный подбор услуг и сервисов в зависимости от потребностей компании, а также упростить получение мер поддержки.

Недавно на платформе МСП.РФ заработал новый сервис — «Календарь предпринимателя». Сейчас в нем отображаются налоговые события (сроки уплаты налогов, сборов и страховых взносов, сдачи отчетности), а также события платформы (встречи с наставниками, расписание обучения). Вскоре в календарь будут интегрированы события других сервисов, а предприниматели смогут составлять планы на день, неделю или месяц.

Не только онлайн

Для всесторонней помощи бизнесу власти сохраняют и развивают привычную инфраструктуру поддержки в офлайн-формате. В 84 субъектах РФ развернуты центры «Мой бизнес», где предприниматели могут получить весь спектр необходимых услуг: оформить ИП, провести аудит компании, узнать о мерах поддержки и как ими воспользоваться, получить услуги маркетинга и продвижения на рынке и так далее. В таких центрах граждане могут открыть свой бизнес в формате одного окна, получив консультации по кредитованию, налогообложению, бухучету, и заодно пройти обучение. Поскольку между ведомствами налажено взаимодействие, предпринимателям в центрах «Мой бизнес» доступны меры поддержки не только по Национальному проекту «Малое и среднее предпринимательство», но и по направлениям сельского хозяйства, экологии, физкультуры и спорта, других сфер. На портале мойбизнес.рф предприниматели также могут найти информацию об антикризисных мерах поддержки — о помощи инвестпроектам в сфере промышленности, моратории на возбуждение дел о банкротстве или упрощении процедуры урегулирования задолженностей. Там же размещены контакты и адреса региональных центров «Мой бизнес», в которых предпринимателям окажут всю необходимую поддержку ●



PA IMAGES / GETTY IMAGES

ВЕДЬМА С УОЛЛ-СТРИТ

КАКОЙ БЫЛА САМАЯ БОГАТАЯ ЖЕНЩИНА АМЕРИКИ НА РУБЕЖЕ XIX–XX ВЕКОВ

Она вошла в Книгу рекордов Гиннесса как «величайшая скряга». Но Хетти Грин, пожалуй, заслуживает совсем иного звания — величайшая капиталистка. Она — единственная женщина в мужском клубе мультимиллионеров позолоченного века. Ее имя известно меньше, чем имена Рокфеллера, Моргана, Карнеги, Вандербильта, на наш взгляд, совершенно незаслуженно. «Деньги» решили напомнить об этой незаурядной личности.

Династия

Когда Хетти Грин, урожденная Хоуленд Робинсон, скончалась в 1916 году, ее состояние оценивалось как минимум в \$100 млн. Согласно книге Майкла Клеппера и Роберта Гюнте-ра «The Wealthy 100», это составляло 1/498 ВВП Соединенных Штатов. Чтобы достичь такого показателя во втором квартале 2022 года, нужно было обладать состоянием в размере \$40,23 млрд, что обеспечило бы ей место в топ-40 рейтинга богатейших людей мира журнала Forbes.

Хетти Грин не была бедной от рождения, но большую часть этих денег она заработала сама. Она владела заводами, офисными зданиями, жилыми домами, зданиями церквей, акциями горнодобывающих предприятий и железных дорог. К ней обращались за кредитами мэры городов. При этом она пользовалась общественным транспортом, жила в небольших квартирах, в магазинах и ресторанах торговалась из-за каждого цента, подолгу ходила в одной и той же одежде. О ее привычке экономить на всем ходили легенды. Рассказывали, что она предпочитала есть на завтрак холодную овсянку (чтобы не тратить на горячее для ее приготовления), а умерла от сердечного приступа после спора с экономкой о достоинствах сгущен-

ного молока по сравнению со свежим. Согласно самой жуткой из этих легенд, ее сыну ампутировали ногу, так как было упущено время из-за желания Хетти найти бесплатную больницу (хотя дело обстояло не совсем так).

Ее стремление к экономии можно объяснить религиозными убеждениями. Хоуленды были квакерами — приверженцами протестантского религиозного движения, возникшего в середине XVII века в Англии и Уэльсе. Квакеры проповедовали скромность и самоограничение во всем. Предки Хетти приплыли в Северную Америку еще в 1620-е годы. Генри Хоуленд купил в 1652 году у вампоноагов (индейский народ) землю, на которой возник город Нью-Бедфорд (штат Массачусетс).

В середине XIX века Нью-Бедфорд был североамериканским центром охоты на китов. С 1820 по 1860 год население города выросло с 4 тыс. до 24 тыс. человек, из которых почти половина была занята в китобойном промысле.

В 1857 году в городе было 329 китобойных судов. После удачной китобойной экспедиции корабль мог привезти в порт 4 тыс. баррелей рыбьей ворвани (китового жира) стоимостью более \$100 тыс. (\$3,4 млн на современные деньги).

Ворвань использовалась для смазки машин, наручных и настенных часов, оружия, для освещения городов. Китовый ус использовался в корсетах, а амбра (вещество, образующееся в пищеварительном тракте китов) — в парфюмерии.

В 1841 году в городе побывал Герман Мелвилл. «Покинув славный старый город Манхэттен, я во благовремении прибыл в Нью-Бедфорд» (Герман Мелвилл, «Моби Дик, или Белый кит»).

Основы семейного благосостояния Хоулендов заложил Айзек Хоуленд-младший, в 1815 году начавший вкладывать деньги в китобойный промысел. Его компания Isaac Howland Jr. and Company владела более чем 30 китобойцами. Также он основал и возглавил первый в городе банк и компанию, снабжавшую город водой. У Айзека не было сыновей. Его дочь Мехитейбл вышла замуж за своего троюродного брата Гидеона Хоуленда-младшего. У этой пары тоже не было сыновей, только две дочери — Сильвия и Эбби. В начале 1830-х годов делами Isaac Howland Jr. and Company управлял Гидеон Хоуленд-младший.

Его старшая дочь Сильвия из-за болезни позвоночника была инвалидом. Желаящих взять ее в жены не было. В 1832 году квакер из Филадельфии Эдвард Робинсон приехал в Нью-Бедфорд и устроился на работу в Isaac Howland Jr. and Company. Менее чем через год после приезда он женился на млад-



ТЕКСТ Алексей Алексеев
ФОТО PA Images/
Getty Images,
Library of Congress,
GraphicaArtis/
Getty Images,
Bettmann/
Getty Images,
Hulton Archive/
Getty Images,
Fotosearch/
Getty Images

**ОНИ НЕ ПРОЙДУТ,
ИЛИ СОВЕТЫ СЫНУ**

Для своего сына Неда Хетти Грин сделала карточки с изречениями из Библии на каждый день недели. Священная книга должна была подсказать, как реагировать на происки врагов и конкурентов. Понедельник — «Не проходи через меня» (Числа, 20:18). Вторник — «И не давали никому переходить» (Судьи, 3:28). Среда — «Не будет проходить по тебе нечестивый» (Наум, 1:15). Четверг — «Не пройдет род сей» (Марк, 13:30). Пятница — «Вечным пределом, которого не перейдет» (Иеремия, 5:22). Суббота — «Никто не пройдет по ней» (Исаия, 34:10). Воскресенье — «Отдал плату за провоз и вошел в него» (Иона, 1:3).

шей дочери своего босса — Эбби. Через две недели после их свадьбы Айзек Хоулэнд умер от инсульта.

Его состояние, составлявшее \$271 527,21 (примерно \$9,6 млн в переводе на современные деньги), было разделено поровну между двумя его внуками (большинство денежных подсчетов и оценок в статье взято из книги Чарльза Слэка «*Netty. The Genius and Madness of America's First Female Tycoon*»). Из половины, доставшейся Эбби Робинсон, около \$40 тыс. находилось в трасте, попечителем которого был партнер фирмы Томас Мэнделл. Остальными деньгами жены (около \$90 тыс.) стал управлять Эдвард Робинсон. Томас Мэнделл также был попечителем траста, в который были направлены деньги, унаследованные Сильвией.

21 ноября 1834 года Эбби Робинсон родила. К великому неудовольствию мужа — девочку. Генриетту Хоулэнд Робинсон. Хетти.

20 мая 1836 года у Эбби родился второй ребенок. На этот раз сын, названный в честь деда Айзеком. Но радость отца была недолгой, маленький Айзек скончался в младенчестве.

Больше детей у Эдварда и Эбби не было. Хетти Грин стала единственной наследницей семейного бизнеса.

Принцесса китов

В одном из интервью Хетти Грин вспоминала: «У моего деда стало портиться зрение. У отца тоже. Как только я научилась читать, моей ежедневной обязанностью стало читать им вслух финансовые новости со всего мира. Так я узнала, что такое акции и облигации, как меняется ситуация на рынках, какое значение у слов „быки“ и „медведи“». В 1900 году в интервью *Narper's Bazaar* она рассказала, что

в ее обязанности входило также ведение строгого учета своих личных и домашних расходов. В результате, по ее же словам, к 15 годам она разбиралась в финансах лучше многих мужчин, работавших в финансовой сфере.

В школьные годы отец выдавал Хетти карманные деньги — полтора доллара (\$54 на современные деньги) в неделю. Она их не тратила, а копила. Ей было восемь лет, когда она пошла в банк и открыла первый в своей жизни счет.

Гидеон Хоулэнд умер в 1847 году, когда Хетти было 13. Свое состояние он передал дочерям — Сильвии и Эбби. В результате Эдвард Робинсон по прозвищу Ворвань Робинсон стал практически полноправным владельцем семейной компании.

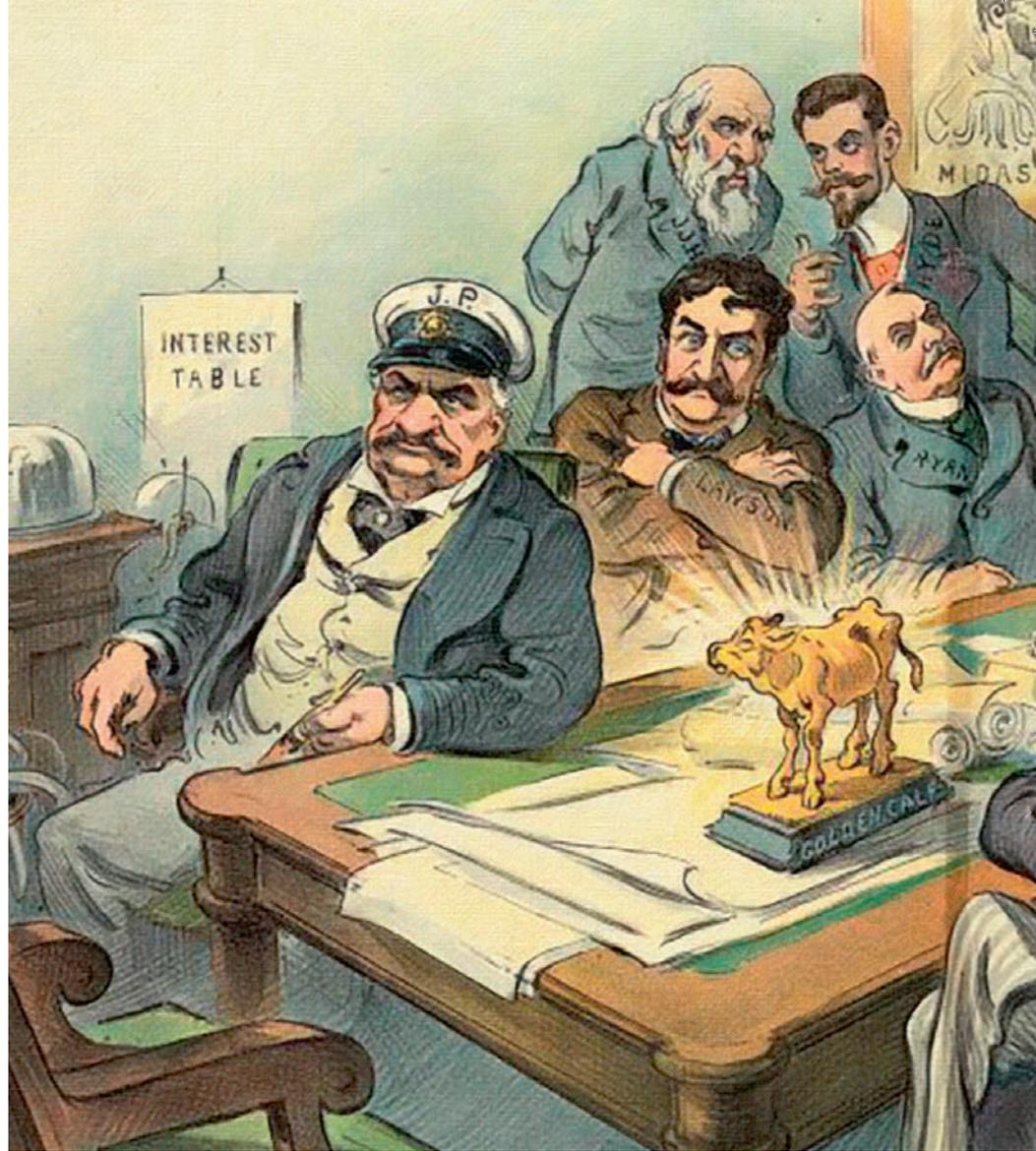
В двадцатилетнем возрасте Хетти Хоулэнд Робинсон приехала в Нью-Йорк к родственникам (к семье двоюродного брата матери). Она вела светский образ жизни — ездила на балы, приемы, вечеринки, концерты. Отец прислал ей из Нью-Бедфорда \$1,2 тыс. (около \$43 тыс. на современные деньги) — на модные платья. Хетти израсходовала только \$200, а остальные по возвращении домой положила на свой банковский счет.

Красивая юная богатая наследница, разумеется, привлекала внимание многих нью-йоркских юношей. И не только нью-йоркских. В книге Чарльза Слэка «*Netty. The Genius and Madness of America's First Female Tycoon*» рассказана следующая история. В 1860 году Хетти была на балу в Нью-Йоркской академии музыки. Бал почтил своим визитом наследник английской короны, будущий король Эдвард VII. Когда Хетти представили принцу Уэльскому (Prince of Wales), она представилась так — «принцесса китов» (Princess of Whales). Наследный принц оценил шутку. Он рассмеялся, сказал комплимент («Я слышал, что все дочери Нептуна прекрасны. Вы — тому доказательство») и дважды станцевал с Хетти.

В том же 1860 году скончалась мать Хетти. Ее состояние составляло



GRAPHICARTS / GETTY IMAGES



LIBRARY OF CONGRESS

Банки обращались к ней с просьбой о кредите. Она не отказывала. Те, кто не мог расплатиться с долгами, теряли залог — недвижимость

\$128 тыс. (около \$4,6 млн на современные деньги). Отец забрал почти все деньги себе. Хетти достался только дом стоимостью \$8 тыс.

После смерти супруги Эдвард Робинсон принял решение выйти из китобойного бизнеса и переехать в Нью-Йорк вместе с дочерью.

В 1861 году в США началась Гражданская война. В ходе войны пострадало много китобойных судов. Но на деньгах Эдварда Робинсона это почти не отразилось.

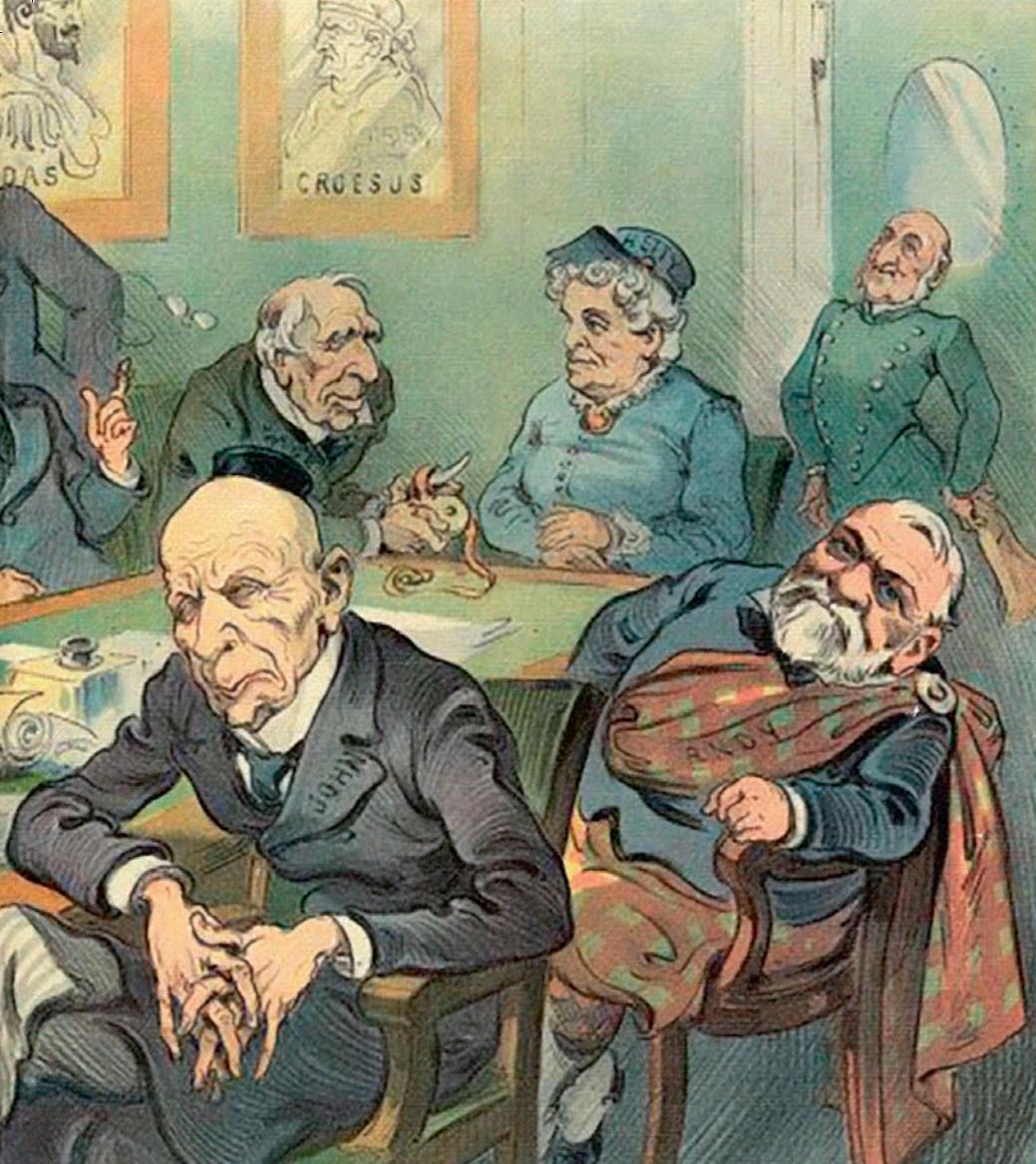
Что касается дочери, то она сообщила отцу, что пока хочет остаться в родном городе вместе с тетушкой Сильвией, а в Нью-Йорк приедет позже.

Хетти понимала, что у ее тети-инвалида нет и не будет детей, так что рано или поздно все состояние Сильвии достанется ей как единственной наследнице.

Завещания, дополнения, поправки, трасты

Вскоре после смерти матери Хетти попыталась договориться с тетей Сильвией о том, чтобы вместе написать завещания, в соответствии с которыми Хетти стала бы единоличной наследницей Сильвии, а Сильвия — Хетти. В уже существовавшем завещании Сильвии племяннице должно было достаться две трети состояния, притом эти деньги должны были находиться в трасте. Вступив в права наследства, Хетти имела бы стабильный доход, но не имела бы контроля над всеми деньгами. Ее это категорически не устраивало.

Генриетта Хоулэнд Робинсон выросла в Нью-Бедфорде, центре китобойного промысла



На карикатуре, изображающей вымышленный кабинет министров, состоящий из богатейших людей Америки, только одна женщина — Хетти Грин

КАК РАЗБОГАТЕТЬ. СОВЕТ МУЛЬТИ- МИЛЛИОНЕРШИ

Однажды молодая девушка подошла к Хетти Грин и спросила ее, как стать богатой.

«В первую очередь не тратить слишком много денег на одежду», — ответила Грин.

ченых \$100 тыс. должен был получать также постоянную плату как попечитель траста Хетти, жена доктора должна была получить \$10 тыс., его дочери — разделить между собой \$5 тыс. Интересно отметить, что это дополнение составил тесть доктора Гордона.

Летом 1865 года умерли два ближайших родственника Хетти.

14 июня — отец. Ходили слухи, что Хетти крикнула из окна врачу «Все кончено!», чтобы не платить гонорар за визит. Эдвард Робинсон оставил состояние в размере около \$5,7 млн. Из этих денег в китобойный бизнес оставалось вложено только \$163 650. Остальное составляли ценные бумаги, наличные, инвестиции в морские перевозки.

Единственной наследницей была Хетти. Правда, сразу она могла полу-

ющие завещания должны быть признаны недействительными.

Хетти попыталась дать взятку судье (неудачно, и ей повезло, что судья не стал выдвигать против нее обвинения). Потом подала в суд на доктора Гордона, обвинив его в том, что он манипулировал постоянно находившейся под воздействием опиума слабой и уязвимой женщиной.

Судебный процесс длился четыре года. Адвокаты с обеих сторон за это время заработали более \$150 тыс. Исход дела во многом зависел от того, будут ли признаны подлинными «вторая страница» завещания и подпись Сильвии на этой странице. Лучшие специалисты изучали бумагу, чернила, почерк.

1:2 666 000 000 000 000 000. Так один из экспертов оценил вероятность того, что документ подписала Сильвия.

Хетти Грин проиграла суд и вынуждена была согласиться на то, чтобы по последнему завещанию все получили причитающиеся им суммы плюс 6% годовых от этих сумм, исчисляемых с момента смерти Сильвии. После всех выплат в распоряжении Хетти осталось около \$1,3 млн. Она получила крупный аванс — Мэнделл передал ее адвокату облигации номинальной ценой \$600 тыс. (реальная была выше).

Да, во время процесса Хетти Хоулэнд Робинсон стала Хетти Грин. В феврале 1865 года в доме своего отца Хетти, которой тогда было 30 лет, познакомилась с 44-летним холостяком, Эдвардом Генри Грином. Занимаясь торговлей с азиатскими странами, Грин составил состояние в размере около \$1 млн.

В 1867 году Хетти вышла замуж за Эдварда Грина. После свадьбы они отплыли в Англию на корабле Russia. По одной версии, Эдвард хотел там жить. По другой — Хетти опасалась, что ее могут привлечь за подделку подписи на завещании тети Сильвии, и решила переждать, пока пройдет срок давности.

Супруги поселились в роскошном лондонском отеле Langham (это явно было решение мужа, не разделявшего с женой привычку экономить на всем).

22 августа 1868 года Хетти родила мальчика — ему дали имя Эдвард Хоулэнд Робинсон Грин. Дома сына называли Недом. 7 января 1871 года у Хетти родился второй ребенок. Девочка,

С огромным трудом Хетти сумела уговорить тетку написать такое завещание, по которому племяннице доставалось все состояние. Но после отъезда Хетти в Нью-Йорк тетя переписала завещание. Дело в том, что в ее жизни появился врач по имени Уильям Гордон. Сильвия стала его единственной пациенткой. Он проводил с одинокой женщиной долгие часы, разработал для нее диету, комплекс физических упражнений. По его указанию была сделана специальная мебель, которой Сильвии было удобно пользоваться, — кровать с поднимающейся спинкой, кресло на колесиках. Также доктор Гордон выписывал пациентке большое количество опиума (в то время являвшегося популярным и абсолютно легальным лекарственным средством).

Со временем лечащий врач начал давать пациентке советы также по финансовым и личным вопросам.

Эдвард Робинсон, руководя семейной компанией, зарабатывал для себя и для сестры своей покойной жены. В 1846 году доля Сильвии в Isaac Howland Jr. and Company стоила \$244 тыс., в 1863 году — \$1,4 млн. Увеличился и капитал, лежавший в трасте, управляемом Томасом Мэнделлом, — до 508 тыс. в 1863 году.

Кроме этого, Сильвии принадлежала недвижимость на сумму \$75 тыс. В общей сложности получалось около \$2 млн (около \$47 млн на современные деньги).

Согласно новому завещанию, составленному в соответствии с рекомендациями врача, по \$10 тыс. получали знакомые с Сильвией вдовы, по \$3–5 тыс. — ее слуги. \$20 тыс.



предназначалось сиротскому приюту, \$50 тыс. следовало направить в траст, из которого нужно будет выплачивать деньги нищим, престарелым и немощным женщинам города. \$100 тыс. — на водоснабжение города, еще \$100 тыс. — в городскую казну на цели образования и увеличение книжного фонда городской библиотеки. Томасу Мэнделлу — \$200 тыс. Эдварду Робинсону — \$100 тыс. Примерно половина денег, то есть около \$1 млн, следовало направить в траст, из которого Хетти должна была получать годовой доход в размере около \$65 тыс. После смерти Хетти остаток средств, находящихся в трасте, должен был быть передан наследникам Гидеона Хоулэнда-старшего, деда Сильвии по отцу (а их были десятки).

Хетти впоследствии уверяла, что ничего не знала о новом завещании, а у нее была договоренность о том, что Сильвия должна была об этом ее проинформировать.

Некоторое время спустя было сделано дополнение к новому завещанию. Сильвия решила не оставлять \$100 тыс. Эдварду Робинсону. Доктор Гордон кроме одновременно выпла-

В то время как другие американские олигархи жили в особняках на Пятой авеню в Нью-Йорке, Хетти Грин снимала квартиру в Хобокене, штат Нью-Джерси, связанном с Нью-Йорком паромной переправой

чить только около \$900 тыс. Остальные деньги были положены в траст, бенефициаром которого была она, а управляли им два деловых партнера отца. То, что даже отец считал, что она не может самостоятельно распоряжаться деньгами, Хетти восприняла как оскорбление.

2 июля умерла тетя Сильвия. Из-за дополнения к завещанию Хетти не получила \$100 тыс., ранее предназначавшиеся ее отцу. Она вообще не получила ни цента наличными. Только миллион долларов, которым управляли другие люди.

Хетти хотела оспорить завещание. Но формально придаться было не к чему. В доме покойной тетушки Хетти нашла два старых завещания (ее и свое). Хетти также «нашла» вторую страницу завещания, на которой говорилось, что все последу-



LIBRARY OF CONGRESS

HULTON ARCHIVE / GETTY IMAGES

Хетти Сильвия Энн Хоулэнд Грин. Когда она повзрослела, ее стали звать не Хетти, а Сильвия.

«Зеленые спинки»

С момента получения отцовского наследства Хетти начала скупать банковские билеты США. За время Гражданской войны для покрытия военных расходов были выпущены фиатные (не обеспеченные золотом или другими ценностями) банкноты на сумму около \$450 млн. Они получили прозвище greenbacks («зеленые спинки»), так как их оборотная сторона была отпечатана зеленой краской.

Отношение населения к этим бумажкам было настороженно отрицательное. В конце декабря 1862 года за \$1 золотом давали \$1 и 29 центов «зелеными». К весне 1863 года курс «зеленых спинок» упал до \$1 и 52 центов за \$1 золотом. Курс необеспеченных банкнот колебался в зависимости от хода военных действий — победы северяян его укрепляли, южан — ослабляли. В июле 1864 года был зафиксирован самый низкий обменный курс \$2,58 «зелеными» за \$1 золотом. После этого он стал укрепляться. В 1878 году был достигнут паритет.

Во время войны и в первые годы после ее окончания многие не верили в будущее американской экономики. Хетти Грин была из тех, кто верил. Следуя одному из главных правил бизнеса — покупать дешево, продавать дорого, — она скупала, скупала, скупала «зеленые». В Соединенных Штатах, потом в Великобритании.

Деньги, получаемые из трастов (отцовского и тетиного), она также инве-

Эдвард Хоулэнд Робинсон Грин с супругой

стировала — в американские ценные бумаги, в основном в железнодорожные акции и облигации.

Американская экономика вопреки пессимистичным прогнозам пережила бурный рост. Росла курсовая стоимость многих ценных бумаг. Быстрыми темпами росло и состояние Хетти Грин. Однажды она заработала \$200 тыс. за одни сутки.

Банки обращались к ней с просьбой о кредите (да, именно так, не наоборот). Она не отказывала. Те, кто не мог расплатиться с долгами, теряли залог — недвижимость.

Зимой 1873–1874 годов супруги Грин вернулись в Соединенные Штаты. В родной город Эдварда Грина — Беллоуз-Фоллс, штат Вермонт.

Хетти Грин производила на жителей города сильнейшее впечатление своим внешним обликом и поведением. Она ходила в одном и том же старом засаленном платье. Она покупала самую дешевую муку, сломянные печенья по сниженной цене, возвращала депозит за коробки из-под ягод, выпрашивала у мясника бесплатные косточки для собаки. Продав дорогой экипаж и пару лошадей, принадлежавших мужу, она купила за \$10 старую лошадь и коляску. Один владелец магазина как-то обратил внимание на то, что руки Хетти были перепачканы чем-то черным. Она объяснила, что вытаскивала гвозди из сгоревшего сарая, чтобы использовать их повторно.



В 1880 году президент железнодорожной компании Louisville & Nashville & Great Southern Милтон Смит говорил, что какая-то женщина владеет акциями компании на сумму \$25 млн. Это могла быть только Хетти.

Что касается истории с сыном, хромавшим на одну ногу (он повредил ее в раннем детстве, катаясь на санках), то дело было не в деньгах. Оплатить лечение, которое помогло бы Неду, Хетти было под силу. Однако чудо-докторов и чудо-средств, способных помочь, просто не существовало. Но Хетти действительно не хотела, чтобы с нее требовали крупные суммы, зная, что она миллионерша. Поэтому она записывалась на прием вместе с сыном под чужими именами — в бесплатные клиники. Был случай, когда она сама несколько раз ходила на бесплатный прием к врачу, а когда один из пациентов опознал ее — вынуждена была заплатить \$600.

Муж и жена

И Хетти, и ее муж Эдвард Грин пользовались услугами банка John J. Cisco & Son (Нью-Йорк, Уолл-стрит, дом 59). Эдвард торговал ценными бумагами, причем по договоренности с женой делал это только на собственные деньги. На счету Хетти в Cisco лежало \$558 551, что делало ее крупнейшим вкладчиком. Кроме того, в сейфах банка хранились принадлежащие ей ценные бумаги на сумму более \$26 млн. Супруги были давними клиентами этого финансового заведения.

Основатель банка Джон Сиско любил вспоминать о том, как Хетти Грин однажды приехала на городском мно-

гоместном экипаже с пакетом, в котором лежали долговые обязательства на \$200 тыс.

«Вам не кажется, что рискованно было везти эти бумаги на общественном транспорте? Вам следовало нанять извозчика», — сказал банкир. «Возможно, вы можете себе такое позволить. Я не могу», — ответила Хетти.

В начале января 1885 года по Уолл-стрит поползли слухи о том, что John J. Cisco & Son может объявить о банкротстве. К тому времени основатель банка уже умер, дела вел его сын вместе с партнером — Фредериком Фудом. Сиско-младший и Фуд были финансовыми агентами железной дороги Houston and Texas Central Railroad, которую строил конгломерат во главе с железнодорожным магнатом Коллисом Потером Хантингтоном. Руководители банка не только занимались финансовыми операциями железной дороги, но и активно вкладывали деньги (свои и банка) в ее строительство. 1 января 1885 года Хантингтон с партнерами объявил о невозможности выплат по облигациям железной дороги. Курс облигаций обвалился. Одновременно упал курс ценных бумаг еще одной железной дороги — Louisville and Nashville, в которую руководство банка также вложило средства.

Узнав о происходящем, Хетти Грин написала письмо Сиско-младшему и Фуду, потребовала перевести всю сумму с ее депозита в Chemical National Bank. Уход главного вкладчика был бы сильным ударом по банку. Но у руководителей Cisco было основание отказать Хетти. Дело в том, что ее муж был крупнейшим заемщиком

Из-за терьера Дьюи (на руках у Хетти Грин) у его хозяйки возник конфликт с налоговым ведомством

банка. Долг Эдварда Грина составлял \$702 тыс., превышая сумму, хранившуюся на депозите Хетти. Еще в 1884 году банк выкупил у Эдварда его дом в Беллоуз-Фоллс за условный \$1 — в счет погашения части его долга.

Хетти попыталась доказать банкерам, что ее финансовые дела никак не связаны с финансовыми делами ее супруга.

15 января 1885 года банк John J. Cisco & Son объявил о том, что прекращает свои операции. В банке было введено внешнее управление. Руководство пообещало расплатиться с вкладчиками в полном объеме.

Хетти, приехав в банк, потребовала свои деньги от внешнего управляющего. Тот ответил, что выдаст ей все ее ценные бумаги, как только она погасит долг мужа.

В феврале 1885 года она погасила долг и забрала свои ценные бумаги. На этот раз ей пришлось нанять кэб для того, чтобы добраться до Chemical National Bank — слишком тяжело было бы переносить все бумаги самой.

Хетти судилась с внешним управляющим Cisco Льюисом Мэем, обвинив его в том, что он обманывает кредиторов, получая слишком высокие коммиссионные (\$139,5 тыс.).

Но главным ее врагом стал Коллис Хантингтон. Она очень сильно желала отомстить.

В то время как самые богатые американцы строили роскошные особняки на Пятой авеню в Нью-Йорке, Хетти не следовала их примеру. Она поселилась в Бруклине, где в то время жили иммигранты и наемные рабочие. Обычно она снимала меблированные комнаты или номера в отелях с ежемесячной оплатой. За собственный дом следовало платить налог на недвижимость. Но для этого нужно было доказать, что хозяйка дома живет в нем постоянно. Постоянные переезды давали ей возможность отрицать это в случае претензии со стороны налоговых структур.

В 1886 году группа инвесторов из Нью-Йорка подготовила операцию, которую много десятилетий спустя назвали бы рейдерским захватом. Они стали скупать акции железнодорожной компании Georgia Central, чтобы затем сформировать свой совет директоров, разделить компанию и стать владельцами входящей в ее состав паровой линии Саванна—Нью-Йорк. Бизнесмены из штата Джорджия, владевшие компанией, пытались противостоять ее захвату.

Продав дорогой экипаж и пару лошадей, принадлежавших мужу, она купила за \$10 старую лошадь и коляску

О схватке двух группировок узнала Хетти. Она начала скупать акции Georgia Central по \$70 за штуку. Ей удалось приобрести 6,7 тыс. акций, курс которых в ноябре 1886 года достиг пика — \$100 за акцию. На выборах президента компании и совета директоров ее пакет мог определить судьбу голосования. Представитель нью-йоркской группировки встретился с Хетти и предложил ей купить все ее акции по \$115 за штуку. Она выторговала более высокую цену — \$127,50 за акцию, — которая должна быть выплачена после того, как она проголосует за предложенного ньюйоркцами кандидата. На выборах ньюйоркцы победили. А Хетти Грин получила прибыль — \$385 200.

В 1888 году Неду Грину была сделана операция — большая нога была отнята чуть выше колена. Начиная свою деловую карьеру, он уже пользовался протезом. Вначале он получил место клерка и разнорабочего в железнодорожной компании Connecticut River Railroad Company с окладом \$10 в неделю (примерно \$323 на современные деньги). Его мать была одним из акционеров компании. Затем мать перевела его в другую железнодорожную компанию.

В 1890 году он пошел на повышение — стал представлять интересы Хетти Грин в Чикаго. Нед стал любимцем местных журналистов. Он рассказывал им о своих бизнес-планах (которые впоследствии не воплощались

в жизнь) — создать новый передовой банк, новую ежедневную газету.

Мстительница

В 1887 году в Техасе Коллис Хантингтон, старый враг Хетти, занимался реорганизацией Houston and Texas Central Railroad Company. Он предложил мелким акционерам план обмена ипотечных облигаций на новые — с уменьшенной на 2% процентной ставкой и с увеличенным с 5 до 50 лет сроком погашения. Мелкие вкладчики не могли ему противостоять. Но был и крупный вкладчик. Хетти Грин на протяжении нескольких лет скупала ценные бумаги компании. Ее пакет акций стоил более \$1,25 млн. И она заявила, что условия обмена ее не устраивают.

Мелкие вкладчики направили к Хетти своих представителей, чтобы уговорить ее поговорить с Хантингтоном и добиться более выгодных условий обмена ценных бумаг. Пошли слухи о том, что договоренность достигнута. Курс акций Houston and Texas Central Railroad вырос до \$40 за штуку. Это было на руку Хантингтону, который купил большую часть своего пакета примерно за \$10 за акцию.

Но потом Хетти неожиданно заявила, что передумала. Договоренности не будет. Фондовый рынок отреагировал мгновенно. Курс акций Houston and Texas Central Railroad упал до уровня \$10 за штуку.

ПРИЗРАК ХЕТТИ ГРИН

Те, кому повезло оказаться в Нью-Бедфорде, штат Массачусетс, в последнее воскресенье июня, июля или августа, могли увидеть Хетти Грин. Точнее, ее двойника, встречавшего гостей города в туристическом центре. 80-летняя Ирен Дюпре-Гутьеррес гордится тем, что ей предложили играть эту роль. По словам Дюпре-Гутьеррес, ее дед много раз видел Хетти. Возможно, летом 2023 года Хетти Грин снова вернется в родной город.

Это был первый, но не последний ее удар по главному врагу. В декабре 1892 года в Техасе прошел тендер на железную дорогу, соединяющую Уэйко (Техас) с Хьюстоном (Техас) и центральной железной дорогой штата. Победа в тендере давала Коллису Хантингтону возможность взять под контроль железнодорожные перевозки в Техасе. Своему представителю на аукционе Хантингтон дал распоряжение не подниматься в цене выше \$1,25 млн. Тот начал торги с \$800 тыс., остановился на \$1,25 млн — как ему и было указано. Аукцион выиграл высокий худой молодой человек, предложивший \$1,365 млн. Эдвард Хоуленд Робинсон Грин, действовавший от имени своей матери Хетти Грин.

Хантингтон, узнав о результатах аукциона, пришел в ярость. И стал готовить ответный удар. Используя свои связи, в том числе в государственных структурах, он стал оспаривать права на земельные участки, по которым проходила железная дорога. О своих правах на земли объявили муниципальные власти и власти штата. Грины заявили, что были уверены, что дорога продается вместе с землей, так как без нее она ничего не стоит, поэтому они отказываются от сделки. Хантингтон подал судебный иск, оспаривая их отказ от результатов аукциона.

Судебный процесс длился три года. В 1895 году суд вынес следующее решение — земля не входит в сделку, но Грины не обязаны оплачивать покупку. Железная дорога досталась Хантингтону. Хетти пришлось оплатить судебные расходы — \$25 тыс.

Не только железные дороги

В 1890 году нью-йоркский статистик Томас Ширман составил рейтинг 70 богатейших семей Соединенных Штатов. Фигуранты рейтинга обладали состоянием не менее \$20 млн.

Хетти Грин (справа) с дочерью Сильвией и зятем Мэттью Астором Уилксом



На первом месте был Джон Джейкоб Астор III с состоянием \$150 млн. Состояние Хетти Грин было оценено в \$30 млн (чуть меньше \$1 млрд на современные деньги).

Благодаря вложениям в ипотечные бумаги Хетти Грин обладала большим количеством недвижимости, изъятой по закладным, — в Нью-Йорке, Чикаго, Бостоне, Сент-Луисе. При этом она не занималась застройкой земельных участков, реновацией домов, просто владела ими. Ей также принадлежали рудники и шахты в нескольких штатах.

При этом она по-прежнему годами носила одно и то же черное платье. Однажды, когда она пришла в агентство недвижимости, просившее у Хетти для своего клиента кредит в размере \$500 тыс., клерк принял ее за претендентку на уже занятую вакансию ночного сторожа. Она торговалась в дешевых столовых из-за 5 центов, принципиально не оставляла денег на чай. В 1888 году газета The New York Herald сообщала, что миссис Грин тратит на питание не более \$5 в неделю, на все остальное — не более \$4 (то есть все ее еженедельные расходы составляли около \$280 на современные деньги). В 1903 году она пыталась уклониться от уплаты налога на содержание собаки — \$2.

Кроме Бруклина она периодически жила в Хобокене, штат Нью-Джерси, — городе, связанном регулярной паромной переправой с Манхэттеном. За пятикомнатную квартиру в этом городе она платила \$23 в месяц (около \$800 на современные деньги). На двери висела табличка — «М. Дьюи» (Милашкой и Дьюи она называла своего терьера).

Периодически появлялись сообщения о том, что она пожертвовала деньги на благотворительные цели, но Хетти Грин всегда их опровергала.

Чуть ли не единственный случай расточительности был зафиксирован в 1908 году — Хетти Грин оплатила курс процедур (21 визит) в салоне красоты на Пятой авеню — \$300 (почти \$10 тыс. на современные деньги).

В 1900 году газеты называли ее «богатейшей женщиной Америки». В тот год муниципалитет Тусона (штат Аризона) на выданный Хетти Грин кредит построил водопровод и канализацию. Несколько раз она приходила на помощь Нью-Йорку. В 1898 году она ссудила городу \$1 млн под 2% годовых (почти вдвое ниже принятой на рынке ставки). В 1901 году выдала новый кредит — на \$1,5 млн.

Во время банковской паники 1907 года, когда из-за обвала на фондовом рынке один за другим закрывались банки, оставляя без денег десятки тысяч вкладчиков, Хетти опять



FOTORESEARCH / GETTY IMAGES

ссудила деньги муниципалитету Нью-Йорка — \$1,1 млн. На встрече крупнейших банкиров и промышленников в особняке Джона Моргана, где обсуждался вопрос о спасении двух крупнейших трастов Нью-Йорка (Trust Company of America и Lincoln Trust Company) и банковской системы страны, присутствовала только одна женщина, лицо которой закрывала черная вуаль. Хетти Грин носила вуаль, считая, что так ее не будут узнавать на улице. Кроме того, вряд ли бы какую-то другую женщину допустили в дом Моргана в тот день.

В 1908 году Сильвия Грин нашла жениха, против которого не стала возражать ее мать. Мэттью Астор Уилкс был правнуком Джона Джейкоба Астора, который благодаря торговле мехами и опиумом стал основателем одного из богатейших кланов США. Мэттью был старше Сильвии почти на 20 лет, так что Хетти могла не волноваться, что ее дочь умрет раньше мужа. До свадьбы Хетти подписала с женихом соглашение о том, что он не будет претендовать на деньги ее дочери.

В 1911 году Хетти стала обсуждать с сыном создание траста, через который Нед будет управлять ее деньгами. Для того чтобы увеличить размер траста, Нед продал часть принадлежащей матери недвижимости (только в Чикаго у нее было около 90 объектов общей стоимостью более \$6 млн).

17 апреля 1916 года у Хетти случился инсульт. Нед забрал ее к себе домой,

чтобы обеспечить уход за матерью. За первым инсультом последовало еще несколько. Она оказалась прикована к кровати и 3 июля скончалась.

По самым консервативным оценкам, она оставила состояние в размере \$100 млн (по самой высокой оценке — в два раза больше). Из этих денег только \$25 тыс. было завещано не ее детям. По \$5 тыс. получили муж дочери Мэттью Астор Уилкс, нью-йоркская подруга Рут Лоуренс и миссис Херберт Банкрофт из Беллоу-Фоллс, \$10 тыс. — Эмори Лоуренс, управляющая состоянием тети Сильвии.

Оставшуюся от состояния отца сумму она завещала Неду, а для Сильвии создала траст, в который вложила ипотечные облигации на \$4,2 млн.

Два штата — Нью-Йорк и Нью-Джерси начали борьбу за право взыскать с Неда и Сильвии налоги на наследство, примерно \$5 млн. Но доказать, что она была резидентом какого-то из этих штатов, не получалось. Штат Нью-Джерси первым отозвал иск, получив в 1916 году компенсацию в размере около \$60 тыс. Представители штата Нью-Йорк судились до 1919 года, дошли до Верховного суда, который признал Хетти Грин резидентом штата Вермонт. Этот штат получил в виде налога на наследство менее \$60 тыс. Удачнее получилось со взысканием налога на переход права собственности на недвижимое имущество. Трех штатам дети Хетти Грин отдали около \$1,6 млн, что по сравне-

Во время банковской паники 1907 года Хетти Грин внесла немалый вклад в спасение банковской системы Соединенных Штатов

нию с общим размером состояния выглядело очень скромной суммой.

В соответствии с завещанием тети Сильвии ее долю наследства получили потомки Гидеона Хоуланда. Таковых нашлось 439 человек. Они получили в среднем менее \$23 тыс. на человека.

Дети

Через год после смерти матери Нед Грин женился на Мейбл Харлоу, бывшей проститутке, с которой познакомился в молодости в публичном доме. До этого Мейбл прожила с ним 24 года в качестве «экономки», получая за это \$200 (примерно \$6,9 тыс. на современные деньги) в месяц. Хетти называла ее «блудницей Мейбл». Но считала, что лучше пусть будет так, чем сын женится и сделает какую-то постороннюю девицу претенденткой на часть ее состояния.

На свадьбу Нед подарил Мейбл траст, вложив в него \$625 тыс. Вскоре после бракосочетания он купил 78-метровую яхту United States — на тот момент времени едва ли не самую большую в мире. Вместе с новой отделкой покупка обошлась более чем в \$1 млн. Через два года яхта налетела на скалу и затонула. Хозяин не сильно расстроился из-за потери.

Нед Грин коллекционировал старинные книги, редкие марки и монеты, засыпал жену драгоценностями, собрал большую коллекцию эротического искусства. Число слуг в его особняке превышало сотню. Даже во время Великой депрессии он покупал ценные бумаги. Нед Грин скончался в 1936 году от инфаркта миокарда. Согласно его завещанию, ампутированная нога была эксгумирована и перезахоронена вместе с ним. Вдова и сестра судились из-за наследства, которое превышало \$40 млн. В результате Мейбл было выплачено \$500 тыс., а остальное досталось Сильвии. В споре четырех штатов (Техас, Массачусетс, Флорида и Нью-Йорк) за право получить налог на наследство в размере \$6 млн победил Массачусетс.

Муж Сильвии скончался в 1926 году. Сильвия пережила его на 25 лет. Она тратила большие суммы на благотворительность уже при жизни. После смерти, согласно ее завещанию, около \$1 млн было поделено примерно поровну между десятью дальними родственниками. Более \$84 млн было завещано ведущим университетам и частным школам США, больницам, библиотекам. Состояние Хетти Грин исчезло ●



«99% ПРОДУКТОВ И УСЛУГ ВЫ МОЖЕТЕ ОФОРМИТЬ В НАШИХ ОФИСАХ В ЦИФРОВОМ ВИДЕ»

Последние годы финансовый сектор переживает серьезную трансформацию. О том, как банки справляются с вызовами и какие потребности у клиентов в текущих непростых условиях, рассказал старший вице-президент ВТБ, руководитель департамента розничного бизнеса Павел Кудрявцев.



Последние годы банковский сектор все активнее переходил в онлайн-формат. Какая трансформация необходима отрасли сейчас и какие потребности появляются у клиентов?

— Цифровизация ВТБ началась задолго до пандемии. Мы всегда понимали, что за технологиями — будущее качественного и быстрого обслуживания, поэтому нацелились запустить единый сервис, который одинаково доступен в онлайн-каналах, отделениях и при работе с выездными сотрудниками — во всех точках взаимодействия клиента с банком.

На фоне санкций в 2022 году банк столкнулся с новыми вызовами, а клиенты — с ограничениями в проведении привычных операций. Наши ресурсы сразу были направлены на восстановление работы мобильных приложений и развитие интернет-банка. В «ВТБ Онлайн» появилось более 100 новых функций — это и оплата покупок по QR-коду, и бесплатный определитель номера, и вход в интернет-банк по биометрии, и другие. Несмотря на ограничения, число активных пользователей нашего онлайн-банка в этом году даже выросло — на 10%, до 12 млн человек.

Банковская отрасль в России — одна из самых развитых в плане цифровизации. Мы недавно провели опрос и выяснили, что за полгода лишь 15% россиян пришлось поменять привычки при использовании банковских онлайн-сервисов. Каждый третий пользователь уже использует отечественные программные решения, например, при покупках в российских интернет-магазинах.

Поэтому сегодня нам необходимо оптимизировать операции, которые требуются в новых экономических реалиях, и усиливать импортонезависимость наших технологий. ВТБ занимается восстановлением трансграничных переводов, альтернативных системе SWIFT, мы уже работаем с девятью странами, и объем переводов по ним в десятки раз больше, чем в прошлом году. Стремимся удовлетворить возросший спрос на мягкие валюты: юань набирает популярность не только среди корпоративных клиентов банка, но и среди физлиц.

— Меняются ли на этом фоне роль сотрудников сети, их компетенции?

Происходит ли трансформация офисов?

— В 2022 году мы полностью трансформировали подход к роли сотрудников в отделениях и взаимодействию с клиентами. Прежде всего усилили персональный подход и сконцентрировали всю работу на потребностях посетителей.

Устойчивая общерыночная практика — отдельные специалисты по каждому банковскому продукту. Задача банка — обслуживать быстрее, обеспечивая максимальную профессиональную экспертизу. А это могут делать только универсальные менеджеры. Поэтому мы меняли концепцию работы в сети, внедрили для консультантов единое цифровое рабочее место, что полностью изменило работу отделений. Теперь любой сотрудник может помочь любому клиенту в любом месте и по любому вопросу. Уже до конца года универсальными станут более 7 тыс. сотрудников, которые обслуживают клиентов массового сегмента.

Такая трансформация потребовала и изменения самих офисов. Мы открываем новые, мультиформатные и более эффективные офисы — их уже почти 90. Недавно открылось крупнейшее отделение в Москве, его площадь — 2 тыс. кв. м. Там представлены сервисы для корпоративных клиентов и предпринимателей, привилегированных и массовых сегментов. Мы сделали пространство большим, чтобы посетители могли расположиться и получить консультацию в удобном формате — от переговорной до открытой зоны. Новый формат объединил работу сразу пяти точек продаж, а по эффективности инфраструктуры превзойдет их в полтора раза. Такие офисы мы будем открывать по всей стране, скоро они появятся в Санкт-Петербурге, Кемерово, Липецке и Волгограде.

Для нас обслуживание в офисе — это цифровая технология. Уже сейчас клиенты оформляют документы в офисах по 99% продуктов и сервисов в цифровом виде. И более 80% клиентов ежедневно подписывают в отделениях десятки тысяч документов в без-

бумажном формате. В этом году мы также полностью перешли на собственную разработку фронтальной системы «ВТБ Pro», в которой наши менеджеры проводят обслуживание клиентов. Это большой шаг в сторону омниканальности сервисов. Система доступна на компьютерах менеджеров в офисах, на планшетах и телефонах. Выездные сотрудники также работают с ней и проводят операции, которые ранее были доступны только в отделениях.

— Банки уделяют особое внимание зарплатным клиентам. Насколько перспективно это направление?

— Число зарплатных клиентов превышает 7 млн человек, сегодня это один из основных каналов привлечения новых пользователей. Мы фиксируем, что они стали активно переходить на безналичные платежи — в этом году доля россиян, использующих зарплатные карты для оплаты покупок, впервые превысила число снимающих наличные. Учитывая их финансовую активность, эта категория интересна банкам для обслуживания.

Мы нацелены развивать обслуживание для них, поэтому постоянно обновляем продукты и предложения, предлагаем одни из самых выгодных условий независимо от дохода или вида организации, комфортные ставки по кредитам и депозитам, дополнительный кэшбэк за оплату покупок.

Мы усилили развитие дополнительных сервисов и для юрлиц, выплачивающих зарплату — за сутки можно подключить организацию к зарплатному проекту, запустили технологии самостоятельного заказа карты сотрудниками и «Расчетные листы», которые значительно упрощают бухгалтерские процессы.

Привлекая на обслуживание компанию, мы стремимся стать удобным банком не только для ее сотрудников, но и для их близких и предлагаем финансовые услуги всей семье. Такой подход помогает нам оставаться одним из лидеров рынка как в зарплатном направлении, так и в целом по розничному сегменту ●

АКЦИИ ВЫРОСЛИ НА ДИВИДЕНДАХ

САМЫЕ ДОХОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ НОЯБРЯ ПО ВЕРСИИ «ДЕНЕГ»

К концу осени в рейтинге самых доходных инвестиций произошли заметные изменения. По итогам месяца самой успешным вложением средств стала покупка акций и паевых инвестиционных фондов, на них ориентированных, хотя месяцем ранее они были убыточными. На этот раз из-за сильных позиций российской валюты убыточными стали валютные депозиты. Небольшой доход принесли рублевые депозиты и золото.



Акции

После месячного перерыва инвесторы неплохо заработали на вложениях в акции российских компаний. С самого начала отчетного периода, закончившегося 10 ноября, индекс Московской биржи уверенно рос и достиг отметки 2210,20 пункта — максимума с 20 сентября. За месяц индекс прибавил более 15%, по статистике «Денег», это второй по величине результат в этом году. Сильнее индекс поднимался в период с 6 августа по 6 сентября — тогда он прибавил более 18%, что стало ответом на рост цен на нефть и планы «Газпрома» выплатить первые в истории компании промежуточные дивиденды.

Нынешний подъем был также связан с восстановлением цен на нефть на фоне решения ОПЕК+ сократить объемы добычи на 2 млн баррелей. 4 ноября стоимость нефти Brent на спот-рынке впервые с начала сентября достигла отметки \$100 за баррель. К тому же в конце октября на рынок начали поступать дивиденды крупных российских компаний, которые частично были реинвестированы обратно в акции. Крупнейшим плательщиком стал «Газпром», направивший на эти цели более 1,2 трлн руб.

По мнению начальника управления информационно-аналитического контента «БКС Мир инвестиций» Василия Карпунина, реинвестирование гигантского потока дивидендов от «Газпрома» ушло в наиболее ликвидные фишки. В итоге в выигрыше оказались акции Сбербанка и «Роснефти», подорожавшие соответственно на 27,5% и 29%. Впрочем, для роста этих бумаг были и внутренние причины. Акции Сбербанка положительно отреагировали на заявления главы банка Германа Грефа о восстановлении прибыльности и намерении возобновить публикацию ежемесячной отчетности. Кроме того, в следующем году, по его словам, планируется вернуться к выплате дивидендов. «В случае с „Роснефтью“ позитивным фактором среди прочего выступают ожидания выплаты собственных промежуточных дивидендов», — отмечает господин Карпунин.

Хотя «Газпром» и заплатил рекордные дивиденды, акции самого эмитента оказались в числе аутсайдеров в минувшем месяце, подорожав только на 3,7%. Виной тому то обстоятельство, что с начала октября они стали торговаться без учета этих выплат, размер которых составил 52 руб. на акцию. Напомним, что за два дня с 7 по 10 октября акции газовой компании упали в цене на 23%, и до конца отчетного периода они находились возле достигнутых уровней под давлением продавцов. «В бумагах сохранился повышенный навес продавцов, которые выходили

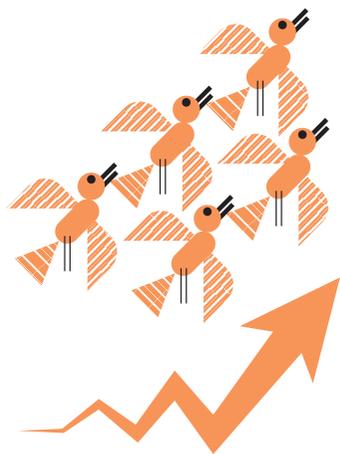
после дивидендной отсечки, опасаясь рисков, связанных с падением высокомаржинальных экспортных поставок в ЕС, ростом инвестиционной программы и невысоких дивидендов за второе полугодие 2022 года», — отмечает Василий Карпунин.

ПИФы

Неплохую прибыль принесли инвесторам многие категории паевых инвестиционных фондов. По данным Investfunds, за минувший месяц из 118 крупных фондов, чистые активы которых превышают 500 млн руб., рост цен паев показали 112 ПИФов. Это один из лучших результатов в этом году. Почти 50 фондов принесли пайщикам двухзначную доходность, а маржа 11 лучших составила 20–37%. Лидирующие позиции заняли аутсайдеры предыдущего месяца — отраслевые ПИФы, ориентированные на акции сырьевых компаний. Паи таких фондов подорожали за месяц на 18–22,5%.

Немного меньший доход принесли пайщикам фонды компаний электроэнергетики. Такие инвестиции прибавили в цене 13–20%. Компании сектора являются бенефициарами эффекта повышенной инфляции. «Тяжеловесы в секторе электроэнергетики „Интер РАО“ и „РусГидро“ восстанавливались с низких ценовых уровней, а акции „Энел“ росли на ожиданиях дивидендов после продажи доли итальянской Enel российским инвесторам», — отмечает портфельный менеджер УК «Открытие» Ирина Прохорова.

Хорошую прибыль в минувшем месяце принесли фонды рублевых облигаций. По данным InvestFunds, такие ПИФы показали рост цены пая на 1–3%, при этом лидерами роста оказались фонды корпоративных облигаций. В отчетный период индекс государственных облигаций RGBITR поднялся только на 1%, до 600 пунктов.



ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Александр Казаков**

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ* (%)

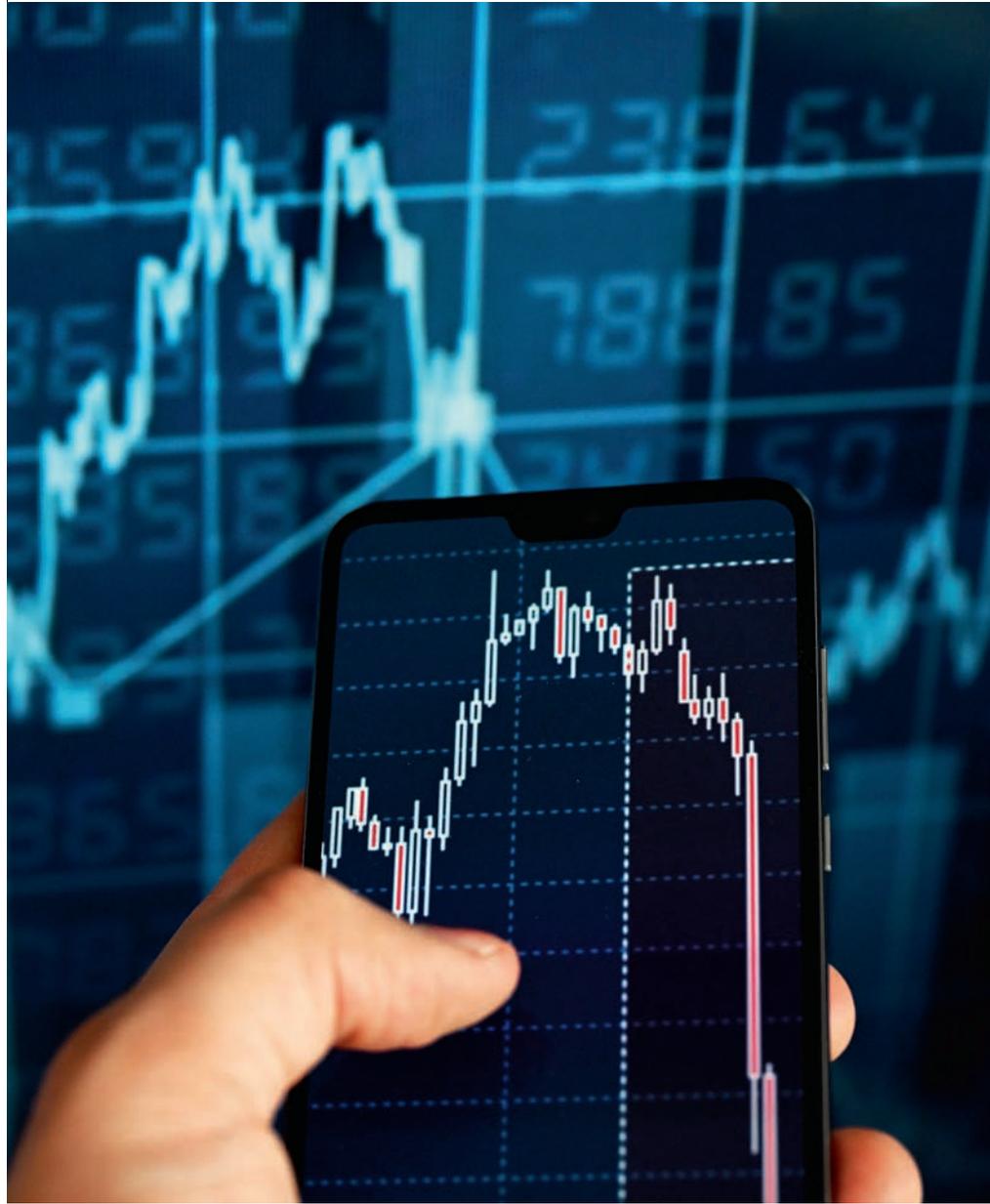
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС МОСКОВСКОЙ БИРЖИ	15,29	2,75	-57,27	-24,67
СБЕРБАНК	27,45	7,26	-61,03	-40,87
РОСНЕФТЬ	29,14	5,59	-43,11	-21,62
«ГАЗПРОМ»	3,66	-5,03	-50,87	-31,45
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	11,55	-6,85	-35,72	-21,13
«РУСГИДРО»	16,96	5,08	-2,76	50,94
«МАГНИТ»	8,31	0,14	-23,70	52,22
«ЯНДЕКС»	6,46	7,86	-64,49	-6,46
АЛРОСА	1,77	4,76	-49,07	-14,05
«АЭРОФЛОТ»	9,57	-6,06	-62,53	-75,88
«ФОСАГРО»	12,61	-21,57	26,99	137,98

Источник: Московская биржа. *Данные на 10 ноября.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ* (%)

КАТЕГОРИЯ ФОНДОВ	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
АКЦИИ РОССИЙСКИЕ	13-22,5	-6-+14	-27-52	-21-+25
АКЦИИ ИНОСТРАННЫЕ	-4-+12	-21-+24	-28-66	-16-+52
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	0,8-2,8	-3,8-+4	1-10	4-23
ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК	0,6-1,6	1,4-1,8	9-10	18-18,5
СМЕШАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	2-13	-7-+10	-38-+10	-11-+35
ДРАГМЕТАЛЛЫ	0,6-2,8	-2-5	-17-20	3,5-4

Источник: Investfunds. *Данные за месяц, закончившийся 8 ноября.



АЛЕКСАНДР НАЗАНОВ

Индекс корпоративных облигаций RUCBITR прибавил 1,8% и вернулся к отметке 490 пунктов. Это был восстановительный рост после снижения в сентябре. «В конце сентября экономическая неопределенность, санкционные опасения, неуверенность среди инвесторов сильно выросли. Стресс, конечно, был не таким сильным, как в марте, тем не менее мы увидели довольно серьезную просадку во всех финансовых активах, в том числе в облигациях. В октябре цены стали восстанавливаться, это касается как ОФЗ, так и корпоративных облигаций», — отмечает портфельный управляющий УК «Альфа-Капитал» Евгений Жорнист.

В ближайший месяц фонды продолжат генерировать прибыль, считают портфельные менеджеры. «Если новостной фон нормализуется и новых шоков не последует, цены продолжат восстанавливаться. Мы ждем, что инфляция продолжит снижаться, поэтому в следующем году ЦБ может возобновить снижение ключевой ставки. Но даже если этого не произойдет, те-

кущий уровень доходностей облигаций все еще выглядит избыточным по сравнению с ключевой ставкой: доходность по корпоративным облигациям в 11–14% при ключевой ставке в 7,5%», — отмечает Евгений Жорнист.

Золото

Небольшую прибыль частным инвесторам принесли в минувшем месяце вложения в золото. По расчетам «Денег», за рассмотренный период такие вложения подорожали на 1,3%. Подъем стал возможен исключительно за счет роста цены металла. По данным Investing, 10 ноября цена золота на мировом рынке достигала максимума с конца августа — \$1751 за тройскую унцию, что почти на 5% выше значенной месячной давности.

Начало отчетного периода не предвещало ничего хорошего для благородного металла. В первые три недели золото торговалось возле уровня \$1650 за унцию, но с началом ноября цены пошли вверх и достигли локального максимума, прибавив

более 7%. Подъем цен был по большей части компенсирован падением курса доллара на российском рынке (минус 3,5%).

Для подорожания золота было несколько причин. Во-первых, после заседания ФРС США в начале ноября была опубликована смешанная статистика по рынку труда в США за последний месяц, где оказалось, что безработица выросла до 3,7%. «Это позволило предположить, что дальнейшее повышение ставки ФРС США может оказаться не столь значительным, как ожидалось ранее», — отмечает аналитик SberCIB Investment Research Антон Чернышев. Во-вторых, могла сыграть свою роль техника в связи с закрытием части ранее открытых коротких позиций в металле. Антон Чернышев не исключает алгоритмическую торговлю, которая могла повлиять на стремительный рост, учитывая, что объем торгов, когда золото пробило два уровня сопротивления, оказался в полтора раза выше, чем днем ранее.

Дополнительную поддержку стоимости золота, как считает эксперт по фондовому рынку «БКС Мир инвестиций» Дмитрий Пучкарев, оказывает восстановление ювелирной промышленности, а также рекордный объем покупок мировыми ЦБ. По данным Мирового совета по золоту, в третьем квартале центробанки купили почти 400 тонн, что в четыре раза больше покупок годом ранее.

Однако происходящее в ноябре, как считают аналитики, не меняет глобального тренда на снижение цены благородного металла. Причиной этому является продолжающееся ужесточение монетарной политики со стороны ФРС США. «Временные факторы поддержки скоро станут менее значимыми, уступив фундаментальному давлению. Мы полагаем, что в четвертом квартале 2022 года средняя цена золота окажется вблизи \$1660 за унцию, а к концу года фактическая цена может оказаться еще ниже», — считает Антон Чернышев.

Депозиты

Снижение ставок по банковским вкладам, продолжавшееся с середины

марта по конец сентября, сменилось ростом. По итогам третьей декады октября средняя максимальная ставка у топ-10 банков по рублевым депозитам составляла 6,839% годовых, прибавив за месяц почти 0,3 процентного пункта. Впрочем, этот подъем почти не повлиял на доходность депозитов, так как на начало октября ставка была на уровне 6,669%. За месяц рублевый вклад по такой ставке принес его держателю доход в 0,6%.

Валютные вклады оказались убыточными. Так, депозит в долларах обесценил вложения (с учетом обменных курсов банков) на 4,7%. Вклад в евро принес заметно меньший убыток в 1,4%. Потери по таким депозитам связаны с укреплением российской валюты. По данным Московской биржи, 10 ноября курс доллара составлял 60,53 руб./\$, что на 2,16 руб. ниже значений месячной давности. Курс евро за тот же период снизился на 10 коп., до 61,34 руб./€. Американская валюта стремительно теряет позиции и в мире. За месяц индекс DXY (курс доллара относительно шести ведущих валют) снизился на 4,3% до 108 пунктов.

Слабость доллара США на мировой арене, как считает начальник аналитического управления банка «Зенит» Владимир Евстифеев, связана с замедлением инфляции в США. «С точки зрения рубля, колебания цены доллара на внешних рынках выглядят вторичными. Волатильность рубля по-прежнему задает геополитический фон и активность экспортеров на рынке», — отмечает господин Евстифеев.

Подъем российской валюты не выглядит устойчивым. «С введением ограничений ЕС в начале декабря, касающихся лимитов на поставку российской нефти, рубль может несколько скорректироваться вниз относительно текущих уровней. Однако отсутствие спешки в возвращении действия бюджетного правила Минфина и риторика ЦБ РФ о нежелательности искусственного ослабления рубля вряд ли позволят российской валюте потерять более 3–5% до конца года», — полагает Владимир Евстифеев ●

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО* (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	1,26	-1,77	-4,85	11,52
ФОНДЫ ФОНДОВ	1,24	-1,75	-4,79	11,37
КУРС ДОЛЛАРА	-3,45	0,63	-15,52	-5,08

Источники: Московская биржа, Investing. *Данные на 10 ноября.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ* (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	0,56	1,71	7,10	18,90
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	-4,69	-0,69	-16,54	-2,50
ВКЛАД В ЕВРО	-1,42	-3,50	-25,72	-12,48
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ДОЛЛАРА	-3,45	0,63	-15,52	-5,08
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ЕВРО	-0,13	-2,25	-24,87	-12,77

Источники: ЦБ, оценки «Денег». *Данные на 10 ноября.

«МЫ ЗАНОВО ОТКРЫВАЕМ РОССИЮ ДЛЯ КЛИЕНТОВ PRIVATE BANKING»



Директор департамента по работе с частным капиталом Россельхозбанка Наталья Капинос в интервью «Деньгам» рассказала, как изменилось поведение клиентов сегмента Private Banking, их подходы к инвестициям и о том, какие предложения сейчас вызывают наибольший интерес.

анковская сфера пережила сильные потрясения в этом году. Как повлияла экономическая обстановка на частные капиталы? Что из финансовых продуктов сейчас пользуется наибольшим спросом в Private Banking?

— Во-первых, сейчас клиенты не готовы рисковать даже ради прибыли, поэтому основной запрос сместился на стратегии по сохранению капитала. Следовательно, многим потребовался качественный пересмотр структуры активов. Инструментов, направленных на сбережения, достаточно: это и традиционные депозиты, и вложения в золото (высокий интерес к ним видим в регионах), есть возможность инвестировать в стабильные российские компании.

Во-вторых, анализ счетов клиентов и интересующих их продуктов показал, что сегмент Private Banking готов переходить в национальную валюту.

В-третьих, это новые рынки. Бизнес сейчас уже активно работает с валютами дружественных стран — от новых контрактов до облигаций и ПИФов.

Если кратко, то рынок финансовых услуг в Private Banking уверенно адаптируется под ситуацию.

— Можете ли вы сказать, что поведенческий профиль ваших клиентов за последнее время изменился? Влияет ли это на ваш бизнес и планы по развитию?

— Внешние факторы влияют и на розничный сегмент, и на Private Banking. Мы однозначно видим, что трансформация рынка может подталкивать к решениям на субъективных ощущениях. Это не всегда правильные решения. Именно поэтому при управлении частным капиталом необходим высокопрофессиональный взгляд со стороны. И в целом у нас получается донести свою позицию до клиентов достаточно успешно — никогда я еще не встречала клиента, который имел бы стопроцентно жесткую позицию и не воспринимал разумные доводы.

Сейчас к нам обращаются по разным вопросам: от совершения платежей до налогового консультирования, везде мы ищем индивидуальные варианты. При этом мы помогаем решить вопросы, связанные не только с финансами. Например, большой популярностью у наших клиентов пользуется продукт «Медконсьерж». В сегменте все уже привыкли к обычным консьерж-сервисам, но медицинский консьерж помогает не забыть про вещи, связанные со здоровьем, а также позаботиться о родителях, детях. И это уникальное предложение на рынке.

В целом мы с оптимизмом смотрим в будущее, у сегмента Private Banking есть пространство для развития, он гибок и успешно адаптируется к любой ситуации. Мы будем наращивать клиентскую базу, расширять линейку продуктов, планируем экспансию в регионы.

— Вы вышли на рынок Private Banking одним из последних среди крупных российских банков, а значит, сразу оказались в высококонкурентной среде. За счет чего вы привлекаете клиентов?

— Во-первых, это сервис. В нашем секторе особенно важны личные качества менеджера, умение проявить нестандартный подход к работе и точно реализовать запрос клиента. Private Banking — это в первую очередь индивидуальный подход. Диалог менеджера и клиента сейчас идет практически без перерыва, мы всегда на связи.

Во-вторых, у нас была хорошая стартовая площадка. Мы действительно не торопились с формальным выходом в Private Banking, но еще до выделения этого направления в отдельный сегмент мы уже обслуживали руководителей крупнейших агрокомпаний на специальных условиях. Таким образом, у нас уже был сформирован круг представителей бизнеса, готовых доверить нам свои средства. Перед полноценным запуском нового направления мы проделали большую подготовку. Сейчас мы взаимодействуем с предпринимателями из разных отраслей российской экономики, а также обслуживаем большое количество имиджевых клиентов. При этом основной бизнес нашего банка — агропромышленный комплекс — один из флагманов российской экономики, и это очевидным образом усиливает наш бренд.

И третье. Это преимущество логично вытекает из нашей отраслевой специфики и экспертизы. Мы стремимся давать клиентам дополнительную уникальную ценность от сотрудничества с нами. Банк развивает собственную экосистему, вся она построена вокруг АПК и позволяет городским жителям получать все лучшее из того, что есть на сельских территориях.

И мы активно интегрируем эти площадки в Private Banking. Так, маркетплейс фермерских продуктов «Свое Родное» и платформу «Свое За городом» мы вывели отдельным предложением «Свое Родное Lux».

ТЕКСТ **Егор Андреев**
ФОТО **Александр Казаков**

«Анализ счетов клиентов и интересующих их продуктов показал, что сегмент Private Banking готов переходить в национальную валюту»



АЛЕКСАНДР КАЗАКОВ

В рамках этого продукта мы ежеквартально отбираем и отправляем нашим клиентам индивидуальные рекомендации: от свежих продуктов от отечественных аграриев до экотуров для взрослых и детей.

Мы погружаем клиентов в ту среду, которую российские фермеры все последние годы создавали вместе с нами, и это действительно интересно. Россия — огромная красивая страна и сейчас многие хотят узнать ее получше, открыть заново.

— И что же из ваших предложений находит наибольший отклик у клиентов?

— Здесь мы сосредоточились на трех ключевых моментах: фермерской продукции, виноделии и экологии.

«Мы создали фонд «Экология» для объединения средств и усилий, нацеленных на формирование экономики осознанного потребления и бережного отношения к окружающей среде»

Оригинальные отечественные производства сейчас активно развиваются, предлагают продукты класса люкс очень высокого качества — от сахалинского гребешка до самарского пармезана. Вообще, 70% удовольствия в жизни люди получают от

еды. Мы знакомим нашего клиента Private Banking с местными марками, с тем, что есть только у нас — свое, родное. Даже при формировании подарочных корзин мы используем только товары отечественного производителя. Даем возможность

буквально ощутить вкусы России, а заодно и поддержать фермеров. Это первый аспект.

Второе крупное направление — это виноделие и виноградарство. Этот сегмент в России переживает период интенсивного развития: появляются и возрождаются винодельни, наращивают мощности как массовые производители, так и частные. И каждому есть чем удивить самую изысканную публику. Виноделие интересно и с точки зрения инвестиций, и с точки зрения потребления. По себе могу сказать: новый опыт с российскими марками вина может очень приятно удивить.

Ну и третье — это экология. В рамках структуры банка мы создали фонд «Экология» для объединения средств и усилий, нацеленных на формирование экономики осознанного потребления и бережного отношения к окружающей среде. Такую философию мы внедряем и в сегмент Private Banking: рассказываем об инвестициях в ESG, экологических инициативах. И это видно даже в мелочах — например, приветственный пакет у нас выполнен из перерабатываемой крафтовой бумаги. Так мы вместе заботимся о природе нашей страны.

— Интересуют ли непрофильных клиентов сегмента Private Banking инвестиции в АПК? Ведь тут вы признанные эксперты.

— Безусловно. Сейчас у клиентов достаточно много вопросов о том, куда инвестировать. Мы имеем многолетний опыт инвестирования в проекты сельского хозяйства и можем предложить подходящую опцию — у нас плотная синергия с нашим корпоративным бизнесом. Помимо хорошей маржинальности, АПК — это дело для души. Мы видим много историй, когда успешные люди, например, обзаводятся виноградниками, гордятся своим продуктом и с удовольствием проводят время на природе, вкладывают средства в развитие отрасли и с энтузиазмом приносят в нее лучшие мировые практики. А мы в таких начинаниях им с удовольствием помогаем ●

ПОДНЕБЕСНЫЙ ПРОЦЕНТ

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ВКЛАДОВ В АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ВАЛЮТАХ



В этом году представление о валютных вкладах на российском рынке изменилось. На авансцену вышли доселе малоизвестные юани и другие альтернативные валюты. О том, смогут ли валюты дружественных стран стать полноценной заменой вкладам в долларах и евро, разобрались «Деньги».



Дружественные валюты

После шоковых новостей, когда 9 марта 2022 года Банк России ограничил выдачу валюты со счетов клиентов лимитом в \$10 тыс., а банки еще и ввели комиссию за валютные счета, клиенты стали задумываться об альтернативах привычным вкладам в долларах и евро. И это стало не такой простой задачей.

Стран, с которыми Россия сохранила нейтральные или дружественные отношения, оказалось не очень много. А это, как ни крути, важный критерий для выбора валюты размещения. «Отсутствие геополитических рисков — одно из ключевых преимуществ альтернативных валют», — объясняет директор инвестиционно-торгового департамента Абсолют-банка Сергей Михайлов. Кроме того, он отмечает, что в отношении этих валют нет регуляторных ограничений и не будут возникать дополнительные расходы на открытие/ведение вклада.

В марте российские банки стали предлагать клиентам вклады в юанях, азербайджанских манатах, белорусских рублях, казахских тенге, дирхамах (валюта ОАЭ), турецких лирах, индийских рупиях, армянских драма, гонконгских долларах и других. «Работа с такими валютами дает определенную диверсификацию валютных рисков для клиентов, и, кроме того, их легче конвертировать в традиционные валюты за пределами страны», — уточняет старший директор — руководитель группы рейтингов финансовых институтов АКРА Валерий Пивень.

Номером один среди альтернативных валют в марте этого года стал юань. Его популярность неудивительна. По данным Главного таможенного управления КНР, товарооборот между Россией и Китаем по итогам трех кварталов 2022 года вырос на 32,5% и составил \$136,089 млрд. За девять месяцев поставки из России в Китай товаров и услуг выросли на 51,6% — до \$83,84 млрд. К 2024 году планируется увеличить товарооборот между двумя странами до \$250 млрд в год.

Торги юанем тоже стали набирать обороты. Если в феврале объем торгов китайской валютой на Мосбирже в основном не достигал 1 млрд руб., то в марте объем операций достиг почти 8 млрд руб., а в апреле уже превысил 25 млрд руб. В конце июля дневной объем торгов превысил 35 млрд руб. Наибольший объем покупок приходится на банки, однако высокий интерес проявляют и обычные граждане. В августе физлица приобрели юаней на биржевом рын-

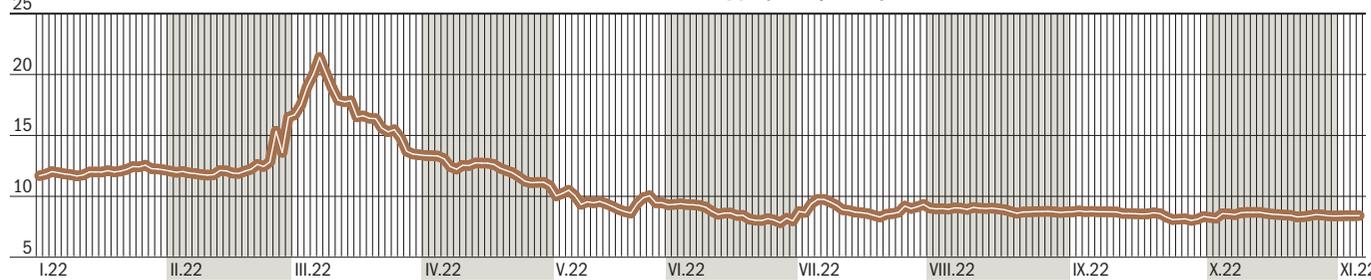
ке на сумму 39 млрд руб., что стало рекордом за все время обращения китайской валюты на российском рынке (с декабря 2010 года). В сентябре доля юаня в общем объеме покупок на валютном рынке среди физлиц превысила 16%. В октябре юань поставил новый рекорд — впервые оборот торгов юанем на Мосбирже превысил оборот по долларам.

Экзотические вклады

На фоне растущей популярности китайской валюты банки стали активно вводить вклады в юанях. Если в начале года такие депозиты предлагали только несколько банков из топ-10, то сегодня такие предложения можно найти у порядка 40 банков. Большинство банков из топ-20 имеют в депозитной линейке вклады в юанях. По данным портала banki.ru, ставки по таким вкладам на текущий момент составляют от 0,5% до 2,5% годовых.

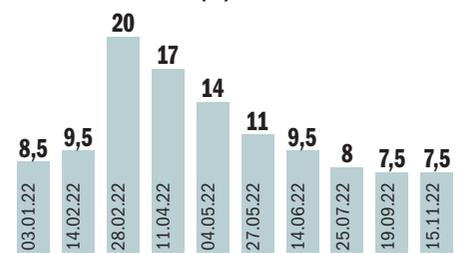
ТЕКСТ Ульяна Ситникова
ФОТО Getty Images /
Bloomberg Creative

КАК МЕНЯЛСЯ КУРС ЮАНЯ НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ В 2022 ГОДУ (РУБ./СНУ)



Источник: Московская биржа.

ДИНАМИКА КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ БАНКА РОССИИ (%)



Источник: Банк России.

СТАВКИ ПО ДЕПОЗИТАМ В ЮАНЯХ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

Источник: Frank RG.

БАНК	НАЗВАНИЕ ДЕПОЗИТА	СТАВКА (%)
1 СДМ-банк	«Доход»	2%
2 Азиатско-Тихоокеанский банк	«АТБ. Вклад»	1,8%
3 Банк ДОМ.РФ	«Доходный+»	1,8%
4 Банк ДОМ.РФ	«Мой Дом»	1,8%
5 СДМ-банк	«Капитал»	1,8%
6 Банк ДОМ.РФ	«Доступный»	1,6%
7 Тинькофф-банк	«СмартВклад»	1,5%
8 ВБРР	«Доходный»	1,4%
9 Новикомбанк	«Капитал»	1,4%
10 Альфа-банк	«Альфа-Вклад»	1,3%
11 ВТБ	«Вклад в будущее»	1,2%
12 Московский кредитный банк	«МКБ. Восточный»	1,2%
13 Банк «Санкт-Петербург»	«Валютный резерв»	1%
14 Транскапиталбанк	«ТКБ. Просто вклад»	1%
15 «Солидарность»	«ИТБ. Просто вклад»	1%
16 Банк «Солідарність»	«Комфортный»	1%
17 ВБРР	«Комфортный»	0,75%
18 Газпромбанк	«Растущая луна»	0,75%
19 Московский кредитный банк	«Расширай возможности»	0,5%
20 Московский кредитный банк	«МКБ. Ю»	0,5%
21 Экспобанк	«Накопительный»	0,5%
22 Экспобанк	«Расходный»	0,4%
23 УБРиР	«Правильный выбор»	0,1%

● МАКСИМАЛЬНЫЕ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ ДЛЯ ОТКРЫТОГО РЫНКА ПО ВКЛАДАМ В СНУ (07.11.2022) ● №

ВКЛАДЫ В ЮАНЯХ

БАНК	ЭФФЕКТИВНАЯ СТАВКА (%)	СРОК РАЗМЕЩЕНИЯ (ДНЕЙ)	МИНИМАЛЬНАЯ СУММА (¥ ТЫС.)
ББР БАНК	2,47	91-395	240
СДМ БАНК	2,02	31-1096	1
АЙСИБИСИБАНК	2	31-1095	10
СОЛИД БАНК	1,99	367	10
ДОМ.РФ	1,8	91-1100	500
АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКИЙ БАНК	1,8	92-367	0,7
«ТИНЬКОФФ»	1,52	91-730	5
«ЧАЙНА КОНСТРАКШН»	1,52	31-730	10
ВБРР	1,51	31-732	350
НОВИКОМБАНК	1,4	91-367	100

Источник: banki.ru.

Китайская грамота

Первый риск, о котором стоит подумать клиенту, прежде чем открывать вклад в нетрадиционной валюте, — непредсказуемость ее курса. «Если при размещении во вклад доллара или евро клиент большую часть прибыли получал не в виде процентного дохода, а от курсовой разницы, то с другими валютами устойчивого тренда на рост нет», — предупреждает Сергей Михайлов из Абсолют-банка. На его взгляд, это своего рода рулетка: в течение года курсы некоторых из них изменились на 20–50%, а у отдельных валют более чем в два раза. Например, турецкая лира с максимума в 8,16 руб. за лиру упала до 3,3. Это подтверждает и руководитель службы пассивов и комиссионных продуктов Почта-банка Геннадий Чаусов. «В настоящее время клиенту трудно спрогнозировать риски, так как он имеет дело с незнакомой ему экономикой других стран», — предупреждает господин Чаусов. — Сейчас это лотерея даже для профессионалов».

Второй серьезный минус новых валют — это расходы на конвертацию. Потеря от конвертации будет независимо от того, каким способом клиент приобрел валюту, предупреждает Валерий Пивень из АКРА. Наиболее часто клиенты вносят на такие вклады рубли, так как наличные юани у населения не популярны. «Если доллары и евро граждане часто использовали и тратили без конверсии в рубли, то альтернативными валютами клиенты пользуются редко. Если клиент вносит средства в рублях, то банк осуществляет конвертацию в валюту вклада. Конечно, клиент может внести средства в юанях, однако для этого ему все равно нужно будет их приобрести», — уточняет Сергей Михайлов. Кроме того, как правило, из-за высокой волатильности валют банки устанавливают более высокие спреды — разницу между покупкой и продажей.

В текущей ситуации большого выбора среди валютных вкладов у клиентов нет, и с учетом особенностей других дружественных валют вряд ли в ближайшем времени он появится. При этом, хотя развитие инфраструктуры для инвестирования юаней на российском рынке пока только начинается, процесс развивается достаточно быстро, отмечают в банке «Зенит». А у самого юаня даже сегодня много весомых преимуществ. «Юань наиболее перспективная

валюта с нескольких точек зрения — это и большой объем денежного рынка, и тот факт, что она входит в число мировых резервных валют, да и китайская экономика относится к наиболее развитым и устойчивым в сравнении с другими альтернативами», — перечисляет Сергей Михайлов. Кроме того, сегодня значительная доля внешнеторговых сделок происходит именно в этой валюте, поэтому логично, что объем операций в ней растет. «Вряд ли объемы вкладов в юанях будут сопоставимы с вложениями в доллары и евро, которые достигали 25% в отдельные годы, но их доля вполне может приблизиться к 10% от общего объема вкладов. Многие будут зависеть от дальнейшего развития геополитической ситуации, а также роста торгового оборота и расчетов в этой валюте между странами», — резюмирует господин Михайлов.

Впрочем, популярность этих вкладов будет зависеть и от заинтересованности в них самих банков. «Пока нет высокого спроса на кредиты в юанях и других валютах дружественных стран», — констатирует Геннадий Чаусов. Подобные депозиты, по его словам, чаще всего используются в тех банках, которые напрямую работают с импортерами и экспортерами из стран с данными денежными единицами, а таких мало. Банки могут быть заинтересованы в валютных вкладах в случае, если увеличивается товарооборот с дружественными странами и, как следствие, растет расчет в национальных валютах.

Процент на вырост

Любопытно, что банки сами продвигают инициативы, чтобы повысить популярность вкладов в дружественных валютах. Например, недавно в прессе обсуждалась новость о том, что Ассоциация банков России якобы обратилась к ЦБ с просьбой снизить требования к обязательным резервам по депозитам в дружественных валютах — максимально приблизить их к уровням обязательных резервов в рублях. Банк России в настоящий момент оценивает целесообразность такой меры и не исключает, что такая возможность может быть реализована в начале второго квартала 2023 года. Банки считают, что такие льготы напрямую отразятся на привлекательности депозитов в дружественных валютах — ставки по ним могут немного подрасти ●

БАНКИ РАЗВЕРНУЛИ СТАВКИ

После долго раунда понижения ключевой ставки, одновременно с которой падали и ставки по рублевым депозитам, ЦБ впервые в октябре на очередном ежемесячном заседании принял решение не менять ее уровень. Однако, как ни парадоксально на первый взгляд, банки развернули гонку процентов и активно продвигают вклады с повышенными ставками. При этом максимальные ставки сегодня можно найти по самым длинным депозитам — на три года и дольше. Так, буквально с середины октября сразу несколько банков из топ-10 ввели новые депозиты с максимальными ставками до 9,5% годовых на срок от 540 до 1098 дней. Это нестандартная ситуация. Ведь в марте после резкого скачка ключевой ставки банкам пришлось бороться за вкладчиков и делать это, разумеется, за счет предложения высоких ставок. Однако тогда самые высокие ставки были по депозитам на три, реже на шесть месяцев. Таким образом, срок большинства дорогих депозитов завершился до конца сентября.

В тот момент клиентам пришлось перекладывать свои деньги с вкладов под 20–25% годовых на депозиты с максимальной доходностью не выше 7–7,5% годовых. Отсутствие щедрых процентов было связано с тем, что полгода ЦБ последовательно снижал ключевую ставку, на которую во многом и ориентируются банки, определяя доходность вкладов. Но не прошло и недели, как банкам пришлось переосмыслить свою тактику. На фоне объявления частичной мобилизации в конце сентября многие клиенты стали забирать вклады. По данным ЦБ, 30 сентября объем наличных денежных средств вырос на рекордные с начала марта 144,8 млрд руб. В общем, по данным регулятора, вкладчики забрали из банков 500 млрд руб. Таким образом, банки внезапно столкнулись с серьезным оттоком ликвидности, который вынуждены были оперативно замещать.

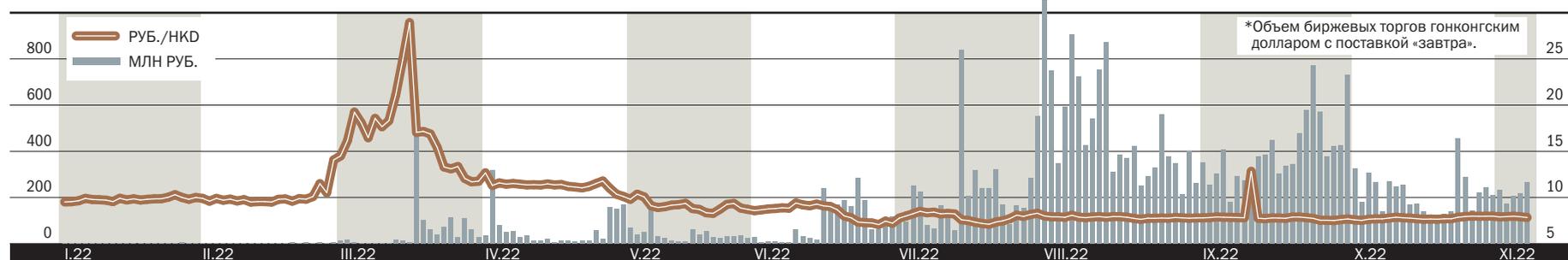
По данным портала «Финуслуги», в середине октября половина банков из топ-50 повысила ставки, и даже после того, как 28 октября Банк России оставил ключевую ставку без изменений на уровне 7,5%, семь банков из топ-50 улучшили доходность своих вкладов. Средние ставки составили 6,68–7,1% годовых. К началу ноября максимальные ставки по депозитам в топ-20 достигли уровня 8–8,5% годовых. Традиционно в конце ноября — начале декабря банки запускают сезонные предновогодние предложения с повышенными ставками по депозитам. Обычно праздничные ставки действуют на короткие вклады, однако в этом году не исключено, что банки изменят традиционную тактику.



GETTY IMAGES / BLOOMBERG CREATIVE

В течение года появлялись отдельные предложения и в других дружественных валютах — например, банк «Зенит» запустил счета в арабских дирхамах. Недавно о возможности открытия вкладов в этой валюте сообщил и БКС-банк. «Дирхам интересен для хеджирования риска дальнейшего укрепления доллара в мире, — пояснили в пресс-службе банка „Зенит“. — Валюта ОАЭ напрямую привязана к доллару США, она копирует динамику американской валюты и уже не одно десятилетие стоит 3,67 дирхама за доллар». Но такие предложения пока все-таки единичны, ведь, как объясняет финансовый директор Экспобанка Эрнст Беккер, трансакционные издержки по таким валютам пока еще достаточно высоки и за счет этого они менее интересны клиентам как инструменты сбережения.

Таким образом, пока ни одна альтернативная валюта не может соперничать с юанем, уверены все опрошенные «Деньгами» эксперты. «Полноценной заменой токсичным валютам может стать только юань, который исторически привязан к доллару и обладает достаточной ликвидностью, имеет биржевые котировки к рублю, узкий конверсионный спред и возможность конверсии напрямую в традиционные валюты», — перечисляет преимущества китайской валюты Эрнст Беккер. По его словам, интерес у клиентов к таким вкладам высокий. «На текущий момент порядка 90% всех валютных пассивов клиентов сформированы юанем», — уточняет господин Беккер. В ВТБ сообщили, что с начала года клиенты открыли вклады в китайской валюте на сумму 4 млрд юаней, или 36 млрд руб. И все-таки, несмотря на ряд плюсов, вклады в юанях далеко не так просты, как может показаться на первый взгляд.



ГОНКОНГСКИЕ АКЦИИ ИДУТ В МАССЫ

РОССИЯНАМ СТАЛИ ДОСТУПНЫ ЦЕННЫЕ БУМАГИ ПОЧТИ ШЕСТИ ДЕСЯТКОВ КИТАЙСКИХ КОМПАНИЙ



Санкции и контрсанкции

Основная причина подобного поведения инвесторов — возросшие риски блокировки инвестиций на фоне постоянно расширяющихся санкций. В начале марта Euroclear заморозил счет Национального расчетного депозитария (НРД), через который торговала иностранными ценными бумагами большая часть российских УК и частных инвесторов. Спустя три месяца Евросоюз ввел санкции против НРД, узаконив блокировку его счета, сделав почти невозможным продажу иностранных ценных бумаг российскими держателями, а также получение дивидендов и выплат по еврооблигациям. По данным ЦБ, в результате недружественных шагов были заморожены активы более чем 5 млн физических лиц на общую сумму свыше 320 млрд руб.

В этой ситуации российский регулятор ужесточил ограничения торговли ценными бумагами компаний из недружественных стран неквалифицированными инвесторами. С 1 октября брокеры в соответствии с предписанием Банка России перестали исполнять поручения таких клиентов, ведущие к увеличению доли бумаг в портфеле инвестора более 15%. С 1 ноября порог снизился до 10%, а с 1 декабря — до 5%. Начиная с 2023 года брокеры приостановят исполнение любого поручения по увеличению таких позиций.

Гонконгские бумаги

Ограничения Банка России не распространяются на квалифицированных инвесторов и операции с иностранными ценными бумагами российских компаний и эмитентов из дружественных стран. К таковым можно отнести гонконгские акции, торгуемые на СПБ Бирже. Первая дюжина таких бумаг была запущена в тестовом режиме в июне этого года. Тест был пройден успешно, и уже в октябре к ним добавилось еще 46 новых акций. К концу года планируется расширить список торгуемых ценных бумаг гонконгских компаний до 200 штук, в следующем году — до 1 тыс. Судя по информации на сайте торговой площадки, все обращающиеся гонконгские ценные бумаги включены в индекс гонконгской биржи Hang Seng, который входит

Российский рынок иностранных ценных бумаг попал в идеальный шторм. Из-за санкционных рисков и ограничений ЦБ частные инвесторы теряют интерес к ценным бумагам компаний из недружественных стран. Растет спрос на бумаги дружественных гонконгских компаний. При таких инвестициях стоит учитывать общее состояние экономики и политики Китая, а также возможные инфраструктурные риски.



Россияне теряют интерес к инвестициям в акции иностранных компаний из недружественных стран. Об этом свидетельствуют данные биржевой активности на СПБ Бирже, где торгуется почти 2 тыс. ценных бумаг иностранных компаний, из которых 1775 имеют листинг в США, 37 — в Германии, 8 — в Великобритании. По итогам октября суммарный объем торгов на бирже составил \$2,47 млрд, что на 58% ниже показателя сентября (\$5,85 млрд). В последний раз такие низкие обороты были три года назад, когда рынок иностранных ценных бумаг только начал набирать популярность у россиян. Общее число заключенных сделок в минувшем месяце в режиме основных торгов упало более чем вдвое, до 2,91 млн сделок. Стремительно снижается и количество активных счетов инвесторов, которые совершили хотя бы одну сделку в отчетный период. Если в сентябре было почти 353 тыс. счетов, то в октябре — 175 тыс.

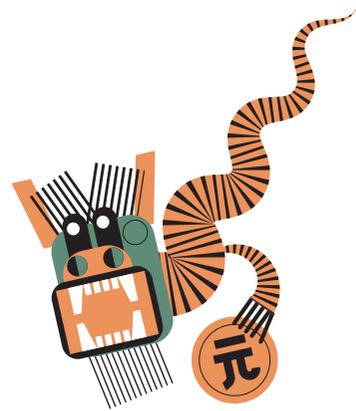
По данным ЦБ, в первом полугодии таких ценных бумаг было продано на сумму 211 млрд руб. Это рекордный отток за все время их торговли. В итоге произошло резкое падение доли иностранных активов в портфелях российских инвесторов. По итогам полугодия доля акций иностранных компаний снизилась на 2,4 процентного пункта, до 9,03%, минимального значения с третьего квартала 2020 года. Стремительнее упала доля облигаций иностранных эмитентов — на 5,8 п. п., до 7,6%.

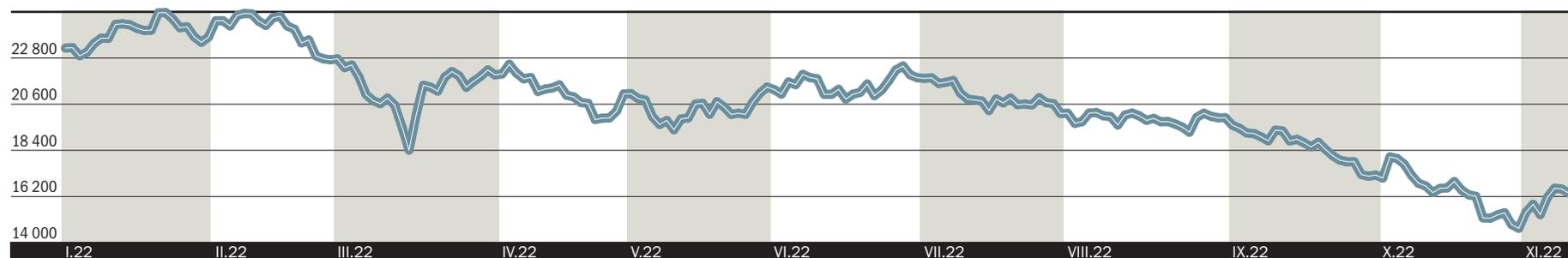
ГОНКОНГСКИЙ ДОЛЛАР

Начало торгов гонконгскими акциями способствовало росту объемов торгов гонконгским долларом (HKD). По оценкам «Денег», основанным на данных Московской биржи, если до запуска торгов такими ценными бумагами торги HKD были малоликвидны и не превышали 1 млрд руб. в месяц, то уже в июне объем торгов с валютой вырос до 1,9 млрд руб., а в августе превысил 11 млрд руб. В осенние месяцы объем торгов снизился до 5–8,5 млрд руб. в месяц, что происходит на фоне общего падения активности на валютном рынке.

ГОНКОНГСКИЙ СБОР

По законодательству Гонконга при торговле ценными бумагами компаний с листингом на Гонконгской бирже обе стороны сделки обязаны платить гербовый сбор в размере 0,13% от сделки. Из-за этого спекулятивные операции небольшими объемами в таких бумагах выглядят малоинтересными.





в список индексов, утвержденных Банком России, а потому покупать такие бумаги могут неквалифицированные инвесторы без необходимости обязательного тестирования.

Новые бумаги находят отклик среди российских инвесторов. По данным СПБ Биржи, в октябре объем торгов гонконгскими ценными бумагами вырос почти в полтора раза и составил 0,59 млрд гонконгских долларов (эквивалентно \$74,74 млн). В минувшем месяце было заключено 132,14 тыс. сделок (рост на 82,36% больше, чем в сентябре). Количество активных счетов инвесторов в режиме основных торгов составило 22,15 тыс. (на 45,24% больше сентябрьских). Доступ к торговле гонконгскими акциями предоставляют многие крупные брокеры и УК — в частности, УК «Альфа-Капитал», БКС, Тинькофф-банк, БК «Регион», «Финам».

Интерес к таким бумагам может быть связан с поиском альтернативы блокируемой Банком России торговли иностранными ценными бумагами из недружественных юрисдикций. Такие инвестиции позволяют диверсифицировать страновой риск портфеля, а также сократить зависимость портфеля от динамики курса рубля, поскольку торгуются в гонконгских долларах, курс которого привязан к курсу доллара США. С расширением списка торгуемых гонконгских бумаг у инвесторов появилась возможность более глубокой диверсификации по секторам экономики. В обновленный список гонконгских бумаг вошли компании из таких перспективных отраслей, как коммуникационные услуги, производители электромобилей, электронная коммерция.

Доверяй, но проверяй

Как отмечает портфельный управляющий УК «Альфа-Капитал» Дмитрий Скрябин, погружаться в китайский рынок достаточно сложно, так как большинство материалов по компаниям, экономике, отраслям публикуются на китайском языке. «Английские материалы достаточно ограничены, а без доступа к локальным источникам информации будет очень трудно принимать качественные и своевременные решения», — отмечает господин Скрябин. Поэтому очень важно изучить хотя бы аналитику по эмитентам, которая есть у западных брокеров. Покрытие таких компаний начали и некоторые российские профучастники — в частности, БКС и инвестиционный банк «Синара». Опрошенные «Деньгами» участники

рынка назвали несколько имен, которые могут быть интересны для покупки. В первую очередь они выделяют технологические компании во главе с акциями Alibaba. «Компания остается лидером e-commerce Китая и развивает другие сегменты бизнеса (международный e-commerce, облачные технологии и др.), которые поддерживают темпы роста компании в условиях замедления e-commerce. Также Alibaba постепенно наращивает присутствие на других рынках (развитие площадок AliExpress, Lazada, Trendyol)», — отмечает аналитик «БКС Мир инвестиций» Анатолий Клим.

В секторе высокотехнологических компаний интересными для вложения выглядят компании, оказывающие коммуникационные услуги. В этом сегменте, как считает руководитель направления анализа акций зарубежных эмитентов инвестиционного банка «Синара» Сергей Вахрамеев, интересны акции Baidu. Эта компания специализируется на услугах и продуктах, связанных с интернетом, а также на искусственном интеллекте. По оценкам аналитиков «БКС Мир инвестиций», Baidu торгуется по текущему мультипликатору P/E на уровне 13,5 при среднем значении за последние пять лет 18,8. «Мультипликаторы компании недостаточно отражают перспективы роста выручки и прибыли. К тому же значительный вклад в оценку вносят убыточные сейчас бизнесы (беспилотные автомобили, облачный сервис)», — отмечает господин Вахрамеев.

В целом сектор технологических компаний Китая в этом году находится в числе аутсайдеров. По оценкам Сергея Вахрамеева, из-за усиления регулирования сектор потерял \$1,4 трлн совокупной рыночной капитализации с момента своего пика в феврале 2021 года. Однако размеры штрафов и ограничения несопоставимы с такой масштабной потерей цены. Поэтому у компа-

ний есть неплохой потенциал для роста. «Общая тенденция на инвестиции в технологии сохраняется, а также обеспечение государственной безопасности, Коммунистическая партия Китая и правительство КНР дают четкие сигналы по инвестициям и гарантии развития данного сектора», — отмечает директор по развитию бизнеса с Китаем и АТР департамента инвестиционной деятельности Сбербанка Тенфэн Сюй.

Интересными для инвестиций, как считают участники рынка, могут быть производители электромобилей: NIO, Li Auto Inc. Среди автомобилестроителей, по мнению Анатолия Клим, интереснее всего Geely Automobile — одна из крупнейших автомобилестроительных компаний Китая. «В текущем году компания, как и другие производители автомобилей, столкнулась с ростом расходов, что, впрочем, было частично компенсировано повышением цен. В 2026 году ожидается, что объем продаж превысит 2 млн машин при текущем уровне продаж в 1,5 млн», — отмечает господин Клим. К тому же компания платит дивиденды, которые, по оценкам аналитика, составляют 2,6%. Более высокие дивиденды платят SK Hutchison (многопрофильная компания), WH Group (предприятие по переработке мяса и продуктов питания) и China Life Insurance (одна из крупнейших коммерческих страховых групп материкового Китая). Дивидендные доходности этих эмитентов превышают 6%, что значительно выше показателей американских компаний, но уступают российским.

Риск — дело тонкое

Несмотря на кажущуюся дешевизну акций китайских компаний, при их покупке стоит учитывать, что экономика Китая сейчас находится не в самом лучшем состоянии из-за нулевой терпимости властей страны к коронавирусу. В настоящее время, по оцен-

кам экспертов, под локдаунами находятся территории Китая, которые формируют около 9% от ВВП. Агентство Moody's ожидает роста китайского ВВП в 2022 году на уровне лишь 3,5% и на 4,8% в 2023 году. За последние 30 лет темпы роста были меньше лишь в пандемийный 2020 год.

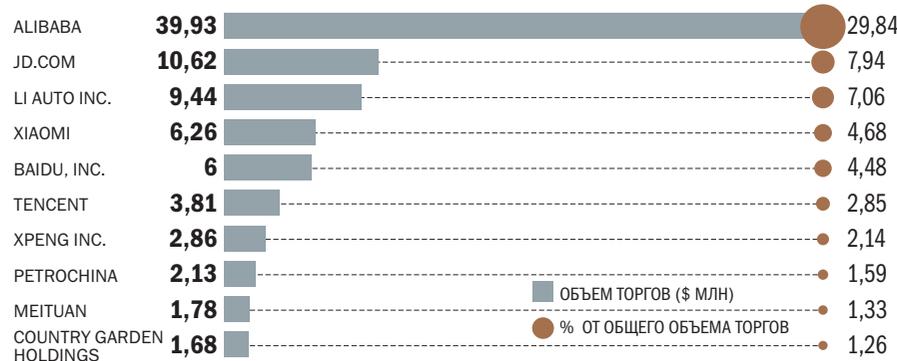
Беспокойство вызывают и итоги прошедшего заседания Коммунистической партии. Они вызвали опасения инвесторов по дальнейшему восстановлению экономики и по поводу действий государства в отношении частных компаний. «Текущая оценка гонконгского фондового рынка находится на привлекательных относительно исторических данных значениях. Дальнейшая динамика акций во многом будет зависеть от действий китайского регулятора в отношении ковидных ограничений, объемов стимулирования ключевых секторов экономики (в первую очередь сектора недвижимости), макроэкономических показателей», — отмечает Анатолий Клим.

Инвесторам стоит учитывать высокую вероятность эскалации отношений между Китаем и США из-за Тайваня. С начала года остров неоднократно посещали американские законодатели, включая спикера Палаты представителей США Нэнси Пелоси. Это крайне болезненно воспринималось Китаем, с точки зрения которого Тайвань входит в одноименную административную единицу КНР. По итогам съезда КПК в устав партии было внесено положение о противодействии независимости Тайваня. В таких условиях выросли риски расширения санкций со стороны США. В частности, рассматривается возможность введения запрета на экспорт полупроводников и технологий в Китай.

Инвесторам стоит учитывать и возможные инфраструктурные риски. На СПБ Бирже не раскрывают всю цепочку хранения гонконгских акций, отмечают только то, что ценные бумаги 40 эмитентов зарегистрированы на Каймановых островах, 13 — в Гонконге, 4 — в КНР и 1 — на Бермудах. «Мы до конца не знаем полную цепочку депозитариев, заявление представителей биржи о „диверсификации рисков“ меня как инвестора успокоить не может», — отмечает инвестиционный стратег «Алор Брокера» Павел Веревкин. «Акции Гонконга — это волатильный актив, поэтому его доля в общем портфеле должна быть соразмерна возможности принятия такого риска», — резюмирует Дмитрий Скрябин ●

НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ ГОНКОНГСКИХ КОМПАНИЙ НА СПБ БИРЖЕ ПО ИТОГАМ ОКТЯБРЯ 2022 ГОДА

Источник: СПБ Биржа.





«УДОБНЫЕ БЕСКОНТАКТНЫЕ ПЛАТЕЖИ В КОНЕЧНОМ СЧЕТЕ ПОБЕДЯТ»

Первый заместитель председателя правления Сбербанка Кирилл Царев — о том, когда на Android-смартфоны вернется SberPay, для чего нужен QR-код, как платить улыбкой и чем платежный счет отличается от карты.



Сбер активно развивает бесконтактную оплату. У вас есть свой платежный кошелек SberPay, но с весны этого года россияне больше не могут оплачивать покупки через SberPay смартфоном по NFC. Вы обещали восстановить этот сервис — получится ли это сделать? — Да, сервис появится у наших клиентов уже в ноябре. Очень приятно возвращать клиентам сервисы, к которым они привыкли. Надеемся, что теперь SberPay привлечет еще больше клиентов.

— Если мы посмотрим на прошлые результаты SberPay NFC, когда на рынке присутствовали другие сервисы бесконтактной оплаты, какая доля рынка у него была? И какие есть планы по ее восстановлению в краткосрочной и долгосрочной перспективе?

— Рынок сильно изменился за это время. Когда клиентам были доступны сервисы Google Pay и Apple Pay, у SberPay было около 2 млн пользователей. Сейчас мы хотим увеличить этот показатель. При этом для наших клиентов сейчас также функционируют и другие пэй-сервисы, например, Мир Пэй. SberPay будут доступны карты «Мир», для нас это возможность дать клиенту на выбор несколько сервисов; важно отметить, что SberPay будет доступен только на телефонах Android. Будем вместе создавать этот новый российский рынок.

— А как развивается в Сбере сервис оплаты QR-кодом?

— Этот сервис развивается очень активно. После того как клиенты из-за событий весны вернулись к картам, популярность QR сильно выросла. Уже около 700 тыс. наших терминалов поддерживают эту технологию. Планируем, что до конца этого года цифра вырастет до 1 млн. А к середине 2023 года мы реализуем оплату QR-кодом на всех наших терминалах, то есть вы сможете платить телефоном, карта не понадобится. Если у вас Android, вы можете платить SberPay (приложив телефон) либо отсканировав QR. Если у вас Apple — используйте QR-код.

— Какие покупки чаще всего совершаются по SberPay в интернете?

И как изменилась динамика с весны этого года?

— 50% всех операций совершается на маркетплейсах, то есть это электронная коммерция. Уточню, что наш SberPay, по сути, двухфакторный: в офлайне можно платить любым телефоном с iOS или Android по QR-коду, биометрией или Android-смартфоном с NFC, в интернете можно совершать покупки по кнопке SberPay. Последний способ доступен пользователям как Android, так и iOS-устройств. Кстати, уже 24 млн человек совершили хотя бы одну оплату SberPay онлайн — это хороший результат.

— Про биометрию. Она сегодня неоднозначно воспринимается обществом, однако IT-компании ее активно развивают. У Сбера, как известно, биометрические данные используются для оплаты в супермаркетах и кафе. Действительно ли это направление настолько привлекательно и какая сейчас ведется работа? Работаете ли вы с Минцифры по биометрии?

— Биометрия — это еще один способ оплаты. Когда привычные способы пропадают, это стимулирует появление новых. Оплата биометрией, или лицом — мы это называем «оплата улыбкой», — позволяет не только без карты, но и без телефона осуществить платеж. Мы верим в то, что удобные способы бесконтактной оплаты в конечном счете победят. Улыбка — один из потенциально самых перспективных методов оплаты. Потому что вам не нужно тянуться в сумочку или карман за картой или телефоном — достаточно просто улыбнуться.

Сейчас идет очень активный диалог с регуляторами — и с Минцифры, и с Центральным банком — по поводу применения биометрии, потому что безопасность здесь в приоритете. Некоторые наши клиенты опасаются, что деньги могут быть украдены, платежи могут быть небезопасными и так далее. На самом деле технологии, которые мы применяем, абсолютно защищены. Для нас как финансового учреждения безопасность клиента и любой его транзакции очень важна.

Сегодня вы можете воспользоваться этим сервисом в супермаркетах «Перекресток», «Магнит» и «ВкусВилл». Сеть кофеен «Прайм» активно применяет эту технологию. И как раз для таких повседневных транзакций — когда нужно взять, например, чашку кофе —

это будет самое востребованное средство. Пришли, улыбнулись — транзакция совершена.

— Сколько клиентов уже подключились к сервису?

— 1 млн клиентов привязал свои карты к биометрии. Уже осуществлено 570 тыс. транзакций, подключено 3 тыс. торговых точек. Средний чек — примерно 300 руб., то есть спрос в основном на недорогие покупки.

— В каких регионах можно оплатить взглядом?

— Во многих городах России — там, где представлены «Магнит», «Перекресток», «ВкусВилл», «Прайм», и в тех точках, которые они уже оснастили необходимым оборудованием.

— Расскажите еще о платежном счете, который отображается у Сберкарты в Сбербанк Онлайн. Чем это удобно?

— Исторически в Сбере счет был связан с картой. При компрометации или утере карты блокировалась не только физическая карта, но и деньги на ней. Клиент оставался на некоторое время без доступа к деньгам. Мы разделили счет и карту как технически, так и в интерфейсе Сбербанк Онлайн. Условно говоря, счет — это сейф с деньгами, а карта — ключ к нему. Теперь если вы, например, потеряли карту, то вы блокируете карту, но счет доступен для использования. Можно погасить кредит, оплатить ЖКХ, перевести другому клиенту Сбера деньги, снять наличные в банкомате по QR и даже оплатить покупки через SberPay в интернете. В будущем вы сможете одну Сберкарту перепривязать между своими платежными счетами и даже к одному счету оформить несколько карт.

А уже в ноябре клиенты смогут воспользоваться новым сервисом «Куда привязаны ваши счета и карты», который позволит посмотреть, к каким популярным сервисам и подпискам в интернете привязаны ваши счета и карты. И более того, по сервисам, к которым привязана Сберкарта, клиент сможет запретить нежелательные списания.

— Как вырос оборот по картам Сбера?

— За последний год оборот увеличился примерно на 30%. На Сбер сегодня приходится 10% торгового оборота 50 крупнейших эмитентов Европы ●

КВАРТИРЫ ИЩУТ АРЕНДАТОРОВ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЖИЛЬЯ ПОД СДАЧУ В МОСКВЕ ВЫРОСЛО НА 50%



Столичный рынок арендного жилья предлагает как никогда богатый выбор. Объем предложения на 50% больше, чем прошлой осенью. Собственники не могут продать квартиры по желаемой цене и предпочитают сдавать их в аренду, точно так же, как это было в феврале. Но на этом рынке ажиотажа нет, так как платежеспособный спрос сократился. Арендаторы могут найти подходящий вариант, но рассчитывать на существенный дисконт не стоит — большинство собственников неохотно идет на уступки.

сень прошлого года профессиональные арендодатели вспоминают с особой теплотой. Студенты и гости столицы, приехавшие после пандемии подработать, буквально смели все доступные предложения. Активный спрос поднял ставки на некоторые квартиры на 25–30%. «Самый распространенный запрос был на однокомнатные и двухкомнатные квартиры в пределах 40–45 тыс. руб. в пешей доступности от метро. Сейчас это более чем реальный запрос, и есть из чего выбрать, но в прошлом году за такими вариантами буквально выстраивались очереди, и часть квартир мы сдавали, даже не выгружая на сайт», — рассказывает эксперт по недвижимости федеральной компании «Этажи» в Москве Никита Налимов. Требования собственников тогда тоже были жесткими: без животных, без детей, с ограниченным количеством проживающих, со страхованием.

После 24 февраля 2022 года рынок аренды резко изменился. В основном из-за тех собственников недвижимости, которые испугались продавать квартиры на фоне возникшей геополитической неопределенности, — все, что планировали, но передумали продать, вывели на рынок аренды. В итоге количество сдаваемых в аренду квартир в марте превысило 36 тыс. лотов, а в июне — более 46 тыс.

«К лету конкуренция за арендаторов между собственниками обострилась до предела, и ставки аренды просели на 20–25% от значений осени прошлого года», — вспоминает Никита Налимов, добавляя, что собственники шли на уловки, например, добавляя в договор найма условие о том, что цена устанавливается на срок до полугода, а дальше может вырасти.

Количество выставленных в аренду лотов стало плавно снижаться, к середине сентября в Москве сдавалось 28 тыс. квартир. Потом была объявлена частичная мобилизация, после чего объем предложения снова стал расти и к концу октября достиг 48 тыс. вариантов, подсчитали в «Миэль». Для сравнения, осе-

нью 2021 года на рынке было 33 тыс. предложений по аренде. «Естественно, такой объем повышает конкуренцию между собственниками, и ставки аренды сейчас на 15–20% ниже, чем год назад», — отмечает господин Налимов.

Спрос на арендные квартиры в октябре (оценен по количеству звонков в «Миэль» с запросом «снять») сократился по сравнению с сентябрем на 30%. «Обычное ежегодное отставание между этими месяцами составляет 10–12%», — говорит главный анали-

ДИНАМИКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ КВАРТИР В АРЕНДУ ЗА ОКТЯБРЬ 2022 ГОДА (%)

Источник: ЦИАН.

КАЗАНЬ	Рост в 2 раза
МОСКВА	85
РОСТОВ-НА-ДОНУ	73
САМАРА	68
ЕКАТЕРИНБУРГ	60
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	58
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	56
ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	53
КРАСНОДАР	52
УФА	42
ВОЛГОГРАД	39
ПЕРМЬ	37
КРАСНОЯРСК	35
НИЖНИЙ НОВГОРОД	29
НОВОСИБИРСК	28
ЧЕЛЯБИНСК	14
ОМСК	8
ВОРОНЕЖ	-4
СРЕДНЕЕ ЗНАЧЕНИЕ	66

ТЕКСТ Екатерина Геращенко

НА ЭЛИТНОЙ АРЕНДЕ ЭКОНОМЯТ

Запросы арендаторов переместились в более бюджетный сегмент. К началу осени на столичный рынок аренды дорогого жилья пришло сезонное оживление. Несмотря на рост запросов относительно первой половины этого года, их на 40% меньше, если сравнивать с периодом январь–сентябрь прошлого года. Более трети обращений приходится на лоты по цене до 200 тыс. руб. в месяц. Годом ранее сопоставимая доля запросов приходилась на квартиры по 200–300 руб. в месяц. Пока арендаторы пытаются сэкономить, собственники взяли паузу, поэтому объем предложения на этом рынке медленно, но сокращается.

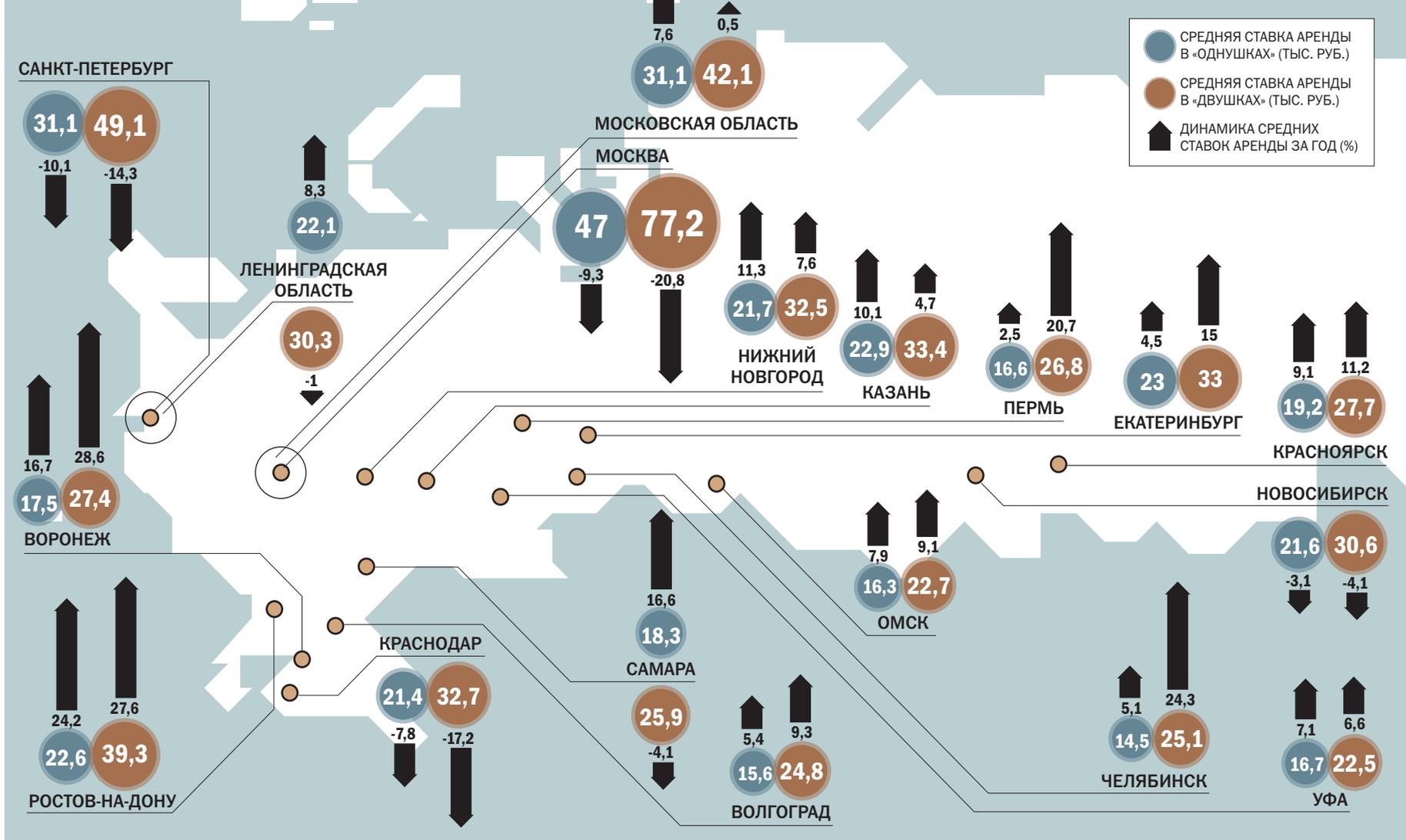
В NF Group (бывшая Knight Frank Russia) посчитали — в третьем квартале этого года активность арендаторов элитного жилья в Москве выросла на 20% относительно первого, так и второго кварталов. Но общее количество обращений в третьем квартале уменьшилось почти вдвое по сравнению с тем же периодом 2021 года. Всего же за девять месяцев этого года интерес к аренде элитного жилья упал на 42% относительно января–сентября 2021 года. Объем сделок тоже снизился на 40%.

В Intermark Real Estate сделали такое же наблюдение. Летом и ближе к концу сезона отпусков спрос и число обращений росли, но тенденцию прервало объявление частичной мобилизации. «Рынок элитной аренды крайне чувствителен к любому

новостному фону, поэтому после 21 сентября число сделок стало падать. Но за неделю после объявления о частичной мобилизации спад был не таким значительным, как за тот же период с начала специальной военной операции. В первую неделю после объявления СВО количество сделок упало на 60%, а после объявления частичной мобилизации — на 14%», — говорится в материалах Intermark Real Estate. Сезонное оживление спроса к концу лета, впервые с февраля этого года, сократило объем предложения на рынке высокобюджетной аренды. Сентябрьские события, вопреки ожиданиям, не повлияли на количество лотов в экспозиции — за месяц после 21 сентября прирост, по данным Intermark Real Estate, составил всего 2%. В компании говорят, что

это обычное поведение арендаторов и арендодателей в период высокой неизвестности. И те и другие предпочитают совершать поменьше движений. Несмотря на то что объем предложения недвижимости в аренду в настоящее время все еще велик, на протяжении трех кварталов этого года темп прироста в целом постепенно снижался. В сравнении с сентябрем прошлого года запас прочности высокобюджетного рынка аренды Москвы вырос более чем на полгода: с 1,1 до 1,7 года. Это время, которое требуется для сдачи в аренду всех квартир, которые предлагаются в настоящий момент. Замедление спроса и практически постоянный объем предложения создают высококонкурентную среду для арендодателей. Оставшиеся арендаторы активно этим пользуют-

ся, занимая активную позицию в торговле. В результате запросы сместились в более бюджетный сегмент рынка, отмечают эксперты. Так, средняя цена предложения в конце третьего квартала этого года составляла 353 тыс. руб. в месяц, это на 1% ниже, чем в конце лета. За два года ставки упали на 6%. А средний бюджет запроса составил 204 тыс. руб. в месяц, с января этот показатель уменьшился на четверть, отмечают в Intermark Real Estate. В NF Group рассказали, что на бюджетные варианты со ставкой аренды до 200 тыс. руб. в месяц пришлось 34% всех заявок с января по сентябрь. В этот же период прошлого года почти настолько же популярными были квартиры по 200–300 тыс. руб. в месяц — на них пришлось 27% запросов.



тик ГК «Миэль» Екатерина Бережнова, добавляя, что по сравнению с октябрём прошлого года спрос в середине осени этого года провалился на 40%.

Цены отстают от турбулентности

Динамика арендных ставок на этом фоне не совпадает с ожиданиями, которые строятся на том, что при увеличении предложения цена снижается. «Пока резких изменений нет. Собственники жилья идут на снижение крайне неохотно. Торг возможен, но уже под конкретного арендатора. Более того, некоторые собственники даже пробуют играть на повышение», — делится госпожа Бережнова. Традиционно активный осенний сезон начинается во второй половине августа и длится до конца октября. «В этом году высокий сезон завершился на пике. Речь уже не идет о подъеме цен найма, но и скидки пока не носят массовый характер», — констатирует заместитель директора управления аренды квартир «Инком-Недвижимость» Оксана Полякова.

По данным ЦИАН, с начала мобилизации ежедневно ставки аренды в объявлениях меняли только 2–3% собственников, большинство понижали цены всего на 1–2%. В предыдущие месяцы таких собственников было 1–2%, и они также снижали ставки на 1–2%. Снижение средних ставок на 4–5% — это результат появления на рынке значительного количества менее дорогих квартир. Так, ставки в но-

«В этом году высокий сезон завершился на пике. Речь уже не идет о подъеме цен найма, но и скидки пока не носят массовый характер»

вых (вновь вышедших на рынок) «однушек» на 3% ниже, чем в целом по рынку, в «двушках» — на 6%.

По словам госпожи Поляковой, наймодатели уже готовы к снижению арендных ставок на 5–10% на фоне увеличения срока экспозиции квартир. «Он вырос до недели-двух против одного-трех дней в середине сентября. Но экономичные ликвидные объекты уходят из рекламы в считанные дни», — приводит пример эксперт. Сейчас, по данным «Инком-Недвижимость», средняя цена предложения одноком-

натной квартиры в старых границах Москвы составляет 47 тыс. руб., двухкомнатной — 75 тыс. руб., трехкомнатной — 89 тыс.

Для арендаторов сейчас удобное время для поиска качественного предложения по рыночной цене или с минимальным дисконтом. Когда квартиру приходится сдавать при низком общем спросе, около 40% арендодателей соглашается размещать квартирантов с детьми и домашними животными, примерно 20% становятся менее требователь-

ными к внешнему виду нанимателей, порядка 40% готовы разбить сумму страхового депозита на две части (чтобы снизить одновременную финансовую нагрузку на квартиросъемщика). «При повышенном спросе численность толерантных арендодателей обычно сокращается вдвое», — указывает Оксана Полякова.

Вклады снова становятся привлекательнее

Вместе с начинающимся снижением ставок аренды падает доходность от сдачи квартиры, которая и так не впечатляет маржинальностью. По расчетам ЦИАН, средняя цена однокомнатной квартиры на вторичном рынке в Москве в октябре была 11,5 млн руб., двухкомнатной — 16,7 млн руб. Средний уровень ставок аренды однокомнатных квартир 47 тыс. руб., двухкомнатной — 77 тыс. руб. При таких ставках доходность от сдачи в аренду однокомнатных квартир составляет 4,9%, двухкомнатных — 5,5%. В сентябре доходность составляла 5,2% и 6,1% соответственно. «Цена жилья на вторичном рынке Москвы снижается, но медленнее, чем ставки аренды, поэтому доходность уменьшается», — констатируют в ЦИАН.

Сейчас уровень доходности аренды жилья почти в два раза ниже среднего уровня ставок по вкладам. Кроме того, расчет доходности ЦИАН построен при условии круглогодичного и непрерывного потока арендных платежей с жилья ●

ДИНАМИКА ДОХОДНОСТИ СДАЧИ КВАРТИР В АРЕНДУ В МОСКВЕ

	1-КОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ			2-КОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ		
	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ЛОТА (МЛН РУБ.)	СРЕДНЯЯ СТАВКА АРЕНДЫ (ТЫС. РУБ.)	ДОХОДНОСТЬ (%)	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ЛОТА (МЛН РУБ.)	СРЕДНЯЯ СТАВКА АРЕНДЫ (ТЫС. РУБ.)	ДОХОДНОСТЬ (%)
20 ОКТЯБРЯ 2021 ГОДА	11,2	51,8	5,5	16,5	97,5	7,1
20 СЕНТЯБРЯ 2022 ГОДА	11,6	50,2	5,2	16,8	85,7	6,1
20 ОКТЯБРЯ 2022 ГОДА	11,5	47	4,9	16,8	77,2	5,5

Источник: ЦИАН.

HR СТАВИТ НА WIN-WIN

Стремительно меняющийся мир оказывает большое влияние на потребности людей. Понимая это, работодатели перестраивают подход к мотивации и развитию сотрудников. МегаФон запустил платформу Mega4you, объединяющую сервисы для мотивации, поощрения, развития руководителей, сотрудников и команд. Главная ее новация в персонализации потребностей: сотрудник может сформировать действительно нужный ему пакет корпоративных привилегий и дополнительных возможностей. Компания же получает инструмент для глубокой аналитики, эффективного и прозрачного финансирования.



Потребность людей в заботе и поддержке значительно увеличилась за время пандемии: негативные новости и усталость от ограничений оказывали влияние на вовлеченность сотрудников, их ментальное здоровье и эффективность. Работодатели начали активно расширять или запускать с нуля различные well-being программы, направленные на повышение благополучия персонала и поддержание сотрудников в ресурсном состоянии. На фоне внешних событий 2022 года многие из них утратили свою актуальность.

Идея мотивировать сотрудников дополнительными привилегиями и сервисами — не новая, она появилась на российском рынке труда с приходом в РФ западных компаний. За несколько десятилетий она стала неотъемлемой частью корпоративной культуры и в течение многих лет финансировалась работодателями. Однако сегодня ситуация с предоставлением работникам таких возможностей меняется.

В целом, по данным исследователей SuperJob, опросивших менеджеров по персоналу 1 тыс. российских компаний, объем льгот для сотрудников сокращается. В частности, с 2018 по 2021 год доля компаний, которые не предлагают своим сотрудникам никаких льгот, выросла с 9 до 11%. Только 14% участвовавших в опросе работодателей обеспечивают персонал полисами ДМС, в 2018 году таких было 20%. Также стало меньше компаний, которые оплачивают занятия спортом, связь, предоставляют бесплатное питание.

Однако при поиске сотрудников дополнительные преимущества, которые они получают, выполняя свою работу, и которые фактически увеличивают их вознаграждение, по-прежнему играют важную роль. По данным исследования hh.ru, в котором приняли участие более 200 компаний и 1814 работников и соискателей, 42% работодателей считают, что это помогает в привлечении наиболее квалифицированных соискателей, 40% — в усилении HR-бренда компании. Чтобы оставаться престижным работодателем для квалифицированного специалиста, компании меняют свой подход к предоставлению корпоративных льгот и привилегий.

Гибкий и персонализированный

МегаФон в прошлом году переосмыслил свой подход к реализации мотивационных и образовательных программ и летом 2022 года запустил маркетплейс дополнительных возможностей для сотрудников. Цифровая платформа Mega4you объединила сервисы для мотивации, поощрения, профессионального и личностного развития руководителей, сотрудников и команд. Она строится на принципе персонализированного подхода, который заключается в том, что сотрудник сам знает, что ему нужно.

Эта гибкость укрепляет долгосрочное сотрудничество работника с компанией, повышает его лояльность, при этом позволяет компании инвестировать средства эффективнее и в нужном направлении.

Немалое влияние на формирование комплексного подхода оказала цифровизация бизнеса. Вручную управлять экосистемой ресурсов для реализации про-



GETTY IMAGES / WESTEND61

грамм мотивации, профессионального обучения и развития, повышения вовлеченности и предоставления корпоративных льгот не получится. Нужно технологичное решение. Еще недавно не было доступных цифровых витрин, которые можно было бы интегрировать с уже используемыми внутренними системами.

Все HR-Tech решения приходят из бизнеса. К сожалению, до HR многие бизнес-инструменты традиционно доходят позднее, хотя зачастую именно благодаря им случается прорыв в решении задач по управлению персоналом. Развитие комплексных мотивационных программ невозможно без «цифры», особенно в больших компаниях, потому что вести их на бумаге или в таблицах неэффективно, да и зачастую нереально. Для этого нужна полноценная экосистема взаимointегрируемых платформ, которая сможет связать сотрудников, внутренние операции и сервисы поощрений.

В МегаФоне проанализировали текущие процессы и поняли, что существующая механика не учитывает индивидуальные потребности, time-to-market услуг низкий, много разных учетных систем. Получается, что инвестиции реализуются недостаточно эффективно. Главные задачи, которые помогают решить кастомизированная платформа Mega4you, помимо удобства, — это возможность предоставлять максимально широкий выбор сервисов, формировать уникальный и качественный внутренний кли-



ТЕКСТ **Роман Ермоленко,**
директор
по корпоративному
развитию
и управлению
персоналом
МегаФона

ФОТО предоставлено
«МегаФон»,
Getty Images/
Westend61



ентский опыт и, как следствие, создавать сильную корпоративную культуру и эффективную рабочую среду, в которой сотрудник будет стремиться проявить себя.

Сейчас на маркетплейсе представлены различные сервисы для внутреннего и внешнего обучения, получения страховых услуг, занятий спортом, проведения детского и семейного досуга, организации путешествий, а также платформы со скидками от партнеров, традиционные льготы — такие как ДМС и компенсация фитнеса. Задача HR заключается в том, чтобы максимально наполнить платформу, предоставив сотрудникам как можно более разнообразный выбор. Далее подключается система аналитики и оценки эффективности, которая помогает следить за спросом, заменять непопулярные сервисы более востребованными, тестировать гипотезы и форматы предложений.

У сотрудника появилась единая точка входа, где он может выбрать услуги, приобрести товары, получить новые навыки. Мы даем возможность сформировать индивидуальный набор привилегий без навязывания ненужных опций. На портале Mega4you также есть раздел материальной помощи, где можно быстро оставить заявку на ее получение, описав ситуацию и сразу приложив нужные документы.

Платформа Mega4you дает возможность найти друзей по интересам — например, на основании спортивных увлечений. Таким образом, отдель-

ные ее разделы представляют собой аналог соцсети. Сейчас наибольшей популярностью пользуются скидки от партнерской системы, на втором месте — образовательные программы, далее — спорт.

Кроме того, сервис предусматривает раздел для руководителя, благодаря которому он может более эффективно управлять вовлеченностью и развитием своей команды: проводить стратегические сессии и командообразующие мероприятия, поощрять сотрудников за высокие достижения, а также делиться доступным бюджетом с другими подразделениями. Таким образом, цифровая платформа МегаФона решает комплекс взаимосвязанных HR- и бизнес-задач, в который входит персонализация льгот и привилегий, прозрачная расширенная система признания достижений с различными опциями, рациональное использование бюджета под целевые потребности, консолидация разрозненных процессов по принципу единого окна. А поскольку сервис полностью разработан внутри компании, он постоянно развивается и пополняется новым функционалом.

«Мы даем возможность сформировать индивидуальный набор привилегий без навязывания ненужных опций»

Партнерство и взаимовыгода

Принятая в МегаФоне система предоставления сотрудникам возможностей развития и привилегий построена по принципу win-win: она приносит пользу и самой компании. Ведь достижение высоких результатов не происходит само по себе — важно создавать условия, в которых потенциал и эффективность работников раскроются максимально. Это кропотливая работа, которая в конечном итоге сформирует устойчивые партнерские отношения между сотрудниками и компанией.

Платформа — часть инструментария менеджмента в управлении и мотивировании своих команд. В ней реализован удобный функционал для руководителя в виде отдельного личного кабинета, который позволяет ему напрямую участвовать в процессе поощрения, поддержке программ развития и назначении обучения. У руководителя не просто есть возможность дополнительно поблагодарить своего подчиненного за труд: опций для этого стало больше, а схема процесса — понятнее и прозрачнее. В конечном итоге инструмент полностью поддер-

живает ценности компании и соответствует стратегии HR, направленной на развитие лидеров, поощрение высокоэффективных сотрудников и раскрытие ими своего потенциала.

В дальнейшем для руководителей планируется запуск мультиинструмента для развития и обучения команд. Он будет включать внутреннее обучение (персональное и командное), оценку (например, по типологии ролей), участие сотрудников во внешних конференциях, подготовку к руководящей роли. В рамках федеральной программы «Золотой стандарт управления» руководитель сможет получить персональное обучение по ключевым управленческим компетенциям в зависимости от присвоенной ему оценки.

Задача, которую мы решаем, — это формирование культуры суперсервиса и непрерывных улучшений. В основе философии работы платформы лежат наши ценности: «делаем так, чтобы гордиться результатом», «создаем лучший клиентский опыт», «действуем как одна команда», «становимся лучше каждый день».

Создание подобной платформы — эволюционный тренд перехода от «коллективности» и унификации к индивидуальному подходу и созданию сообществ по интересам. Другими словами, понятие корпоративного спорта в компании уже ассоциируется не столько с компенсацией стоимости абонемента на фитнес, сколько с тем, что человек может воспользоваться совершенно различными способами для поддержания формы и здоровья — от практик ЗОЖ и сертификатов в спортивные магазины до участия в спортивных челленджах, куда можно вовлечь всю свою команду. Проект Mega4you существует менее полугодом, однако мы уже видим, как из платформы для получения льгот он трансформируется в платформу социального взаимодействия.

Сотрудники МегаФона также являются клиентами компании, и на Mega4you у них будет возможность приобрести товары из салонов связи и помочь компании понять поведение своих потребителей.

Следующий этап развития подобных систем в МегаФоне видят в предиктивной аналитике и персональных предложениях, что актуально для многих современных коммерческих маркетплейсов. Такие платформы будут помогать компаниям эффективно работать на каждом этапе жизненного цикла сотрудника, создавая уникальный и позитивный опыт взаимодействия, и служить инструментом для проведения аналитических исследований, которые позволят еще лучше понять потребности людей и помогут качественно управлять ими ●

НОВЫЙ ГОД НА ВЫЕЗДЕ

ГДЕ ПЛАНИРУЮТ ПРОВЕСТИ ЗИМНИЕ КАНИКУЛЫ РОССИЙСКИЕ ТУРИСТЫ

Непростая внешняя конъюнктура не заставила привыкших проводить новогодние каникулы на курортах российских туристов отказаться от поездок. Несмотря на возросшую в этом году популярность внутренних направлений, в перечень привычных дестинаций начинают возвращаться и экзотические страны. «Деньги» выяснили, где и в какую цену на предстоящих зимних праздниках отдохнут российские туристы.



Ноябрь и декабрь — время, когда большинство российских путешественников планируют поездки на предстоящие новогодние каникулы, которые в этом году фактически продлятся с 31 декабря по 8 января. Согласно данным Travelata.ru, интерес организованных туристов все чаще сфокусирован на внутренних направлениях: Россия в структуре продаж сервиса формирует 36%, это на 12 процентных пунктов выше показателя за аналогичный период прошлого года.

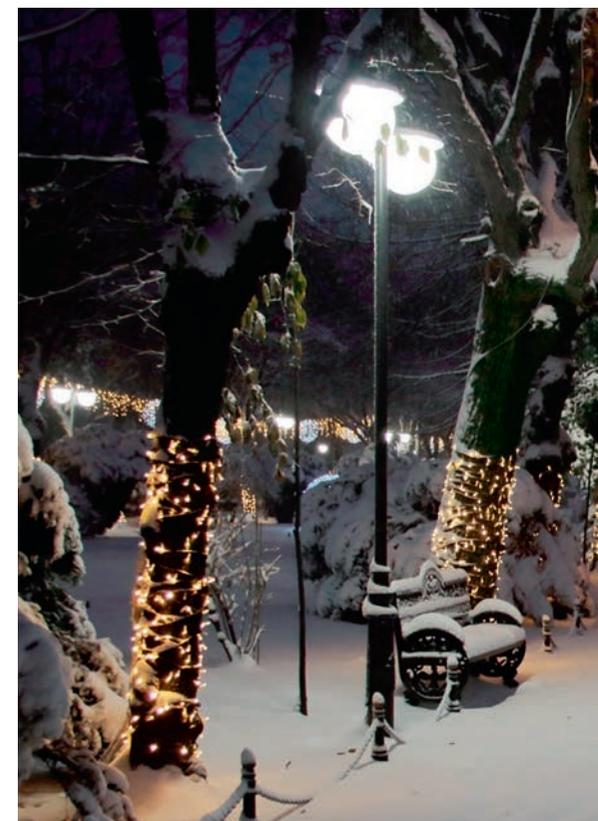
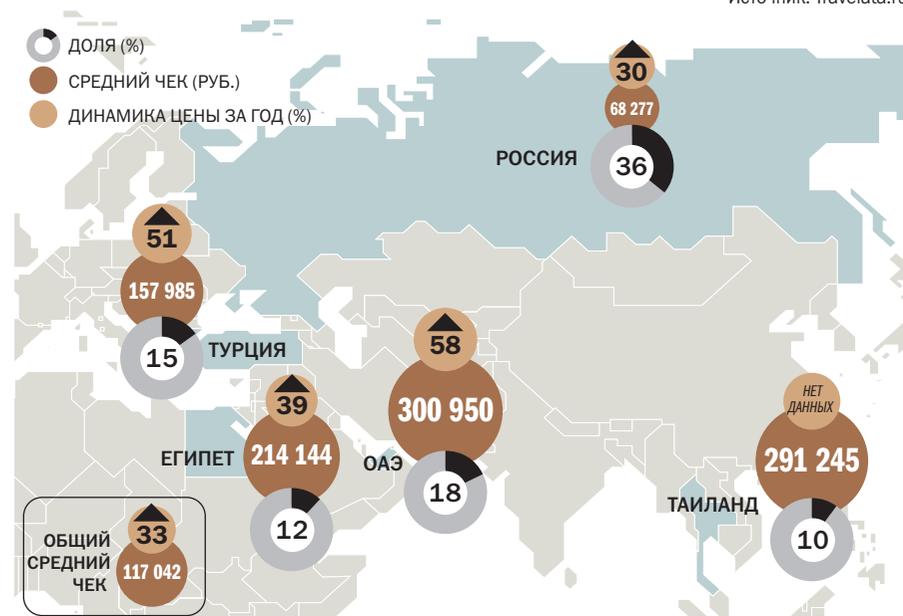
В натуральном выражении число бронирований туров внутри страны на новогодние праздники сейчас выше показателей прошлого года примерно на 30%, констатирует гендиректор туроператора «Дельфин» Сергей Ромашкин. Такая позитивная динамика, по мнению эксперта, связана не столько со снижением возможностей по выезду за рубеж, сколько со снятием пандемийных ограничений. В прошлом году они, в частности, распространялись на работу ресторанов в Сочи и Санкт-Петербурге, традиционно популярных туристических локациях, да и в Москве не проводились городские праздничные мероприятия, вспоминает эксперт. Сейчас, по его словам, хорошо чувствуется отложенный спрос.

Под елкой на Черном море

По данным расчетов Travelata.ru, средний чек при бронировании тура по России на новогодние праздники в этом году составит 68,3 тыс. руб., это на 30% выше показателя за аналогичный период прошлого года. Хотя Сергей Ромашкин считает, что существенного роста цен на размещение не произошло: в среднем отели подорожали на 10–15%, что скорее можно списать на инфляционную динамику. Абсолютным лидером спроса на предстоящие каникулы эксперт считает прибрежный кластер Сочи, за которым следуют туры в расположенную вблизи Абхазию, поездки

НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ ОРГАНИЗОВАННЫХ ТУРИСТОВ

Источник: Travelata.ru.



в Санкт-Петербург и Подмоскowie, горнолыжный отдых в Красной Поляне.

Цены на авиабилеты по России на новогодние праздники в этом году в среднем составляют 12,9 тыс. руб., это на 18% дороже, чем годом ранее, свидетельствуют расчеты «Яндекс.Путешествий». Наиболее востребованными дестинациями аналитики называют Москву, Санкт-Петербург, Сочи, Минеральные Воды и Калининград. Аналогичные данные у OneTwoTrip. В сервисе добавляют, что на авиабилет в одну сторону до Москвы клиенты сервиса сейчас тратят в среднем 6,8 тыс. руб., до Санкт-Петербурга — 8,9 тыс. руб., до Сочи — 8 тыс. руб., до Минеральных Вод — 6,8 тыс. руб., до Калининграда — 6,2 тыс. руб. Наиболее востребованные направления за год, по подсчетам аналитиков, практически не поменялись. В «Яндекс.Путешествиях» добавляют, что сейчас туристы планируют новогодние поездки в России в среднем на 10–11 дней, но ближе к праздникам показатель, вероятно, сократится до 7 дней за счет того, что в структуре продаж станет больше коротких бронирований.

За граница недалеко от дома

Альтернативный вариант путешествию по стране — поездка в страны ближнего зарубежья, пользующиеся повышенным интересом туристов с прошлого года. Согласно оценкам «Яндекс.Путешествий», число билетов, забронированных на новогодние праздники по таким направлениям, за год выросло на 30%. Средний чек показал схожую динамику, увеличившись на 29%, до 25,3 тыс. руб.

Одна из точек притяжения среди стран ближнего зарубежья для российских туристов в этом году — Армения, которая, по данным OneTwoTrip, пока



GETTY IMAGES / ADRIAN ISTRATE / EYEEM

выступает вторым по популярности зарубежным направлением и формирует 9,9% заказов. Средняя цена перелета туда и обратно, судя по оценкам «Яндекс.Путешествий», в среднем составляет 27,7 тыс. руб. За год показатель увеличился на 63%. Интерес к стране, по всей видимости, связан не только с широкими экскурсионными возможностями направления, но и с наличием в Армении горнолыжного курорта, что в этом году особенно актуально для многих оставшихся без поездок в Альпы российских туристов.

Сергей Ромашкин называет расположенный в Армении Цахкадзор «горнолыжным парком развлечений»: протяженность трасс на курорте сильно ограничена, но маршруты хорошо подойдут начинающим лыжникам, а в самом городе представлено достаточно различных форматов развлечений. Прямо противоположный вариант — российский горнолыжный

курорт «Большой Вудъявр» в Мурманской области, который традиционно привлекает спортсменов, но, по словам эксперта, не всегда нравится классическим туристам из-за низкой температуры воздуха и ограниченности формата apres-ski.

Пакетная классика

Традиционные лидеры среди организованных направлений на российском рынке — Турция и Египет. Со-

гласно подсчетам Travelata.ru, здесь свои новогодние каникулы собираются провести 15% и 12% клиентов сервиса соответственно. Относительно прошлого года доля направлений заметно размылась: тогда они вдвоем формировали 58% новогоднего спроса. Средний чек при покупке тура в Турцию на новогодние праздники за год, по данным Travelata.ru, вырос на 51%, до 158 тыс. руб. Поездка в Египет подорожала за аналогичный период на 39%, до 244 тыс. руб. Еще одна пакетная классика: туры в ОАЭ сейчас формируют 18% продаж. Такое путешествие обходится путешественникам в среднем в 301 тыс. руб. Относительно аналогичного периода прошлого года стоимость бронирования выросла на 58%. Такая динамика цен на туры во многом объясняется стоимостью пе-

Цены на авиабилеты по России на новогодние праздники в этом году в среднем составляют 12,9 тыс. руб., это на 18% дороже, чем годом ранее

ревозки. Это хорошо видно из данных систем самостоятельного бронирования. Так, по оценкам «Яндекс.Путешествий», билеты из России в Турцию и обратно на новогодние праздники сейчас обходятся туристам в среднем в 48 тыс. руб., за год показатель вырос на 118%. Перелет в Египет за аналогичный период подорожал на 125%, до 68,4 тыс. руб., а в ОАЭ — на 53%, до 56,6 тыс. руб. Рост цен размещения в отелях оказался менее выраженным. Так, в Tez Tour считают, что гостиницы Египта повысили тарифы в пределах 10% за год, ОАЭ — 15–25%, Турции — 10–15%.

Интересно, что Турция в этом сезоне активно развивается на российском туристическом рынке в новом качестве. Сергей Ромашкин обращает внимание на то, что некоторые туроператоры сейчас делают ставку на продвижение в России местных горнолыжных курортов. Поездки на них, по мнению эксперта, вряд ли заинтересуют продвинутых катальщиков, но вполне могут пользоваться спросом у традиционной аудитории Турции — гостей, выбирающих отдых по системе «все включено».

Новогодняя экзотика

Ключевым трендом начинающегося зимнего сезона, по всей видимости, станет триумфальное возвращение

на массовый рынок азиатских дальнемагистральных направлений, интерес к которым резко вырос на фоне расширения полетных программ во второй половине октября — ноябре. Таиланд, Шри-Ланка и Индия, по данным «Сети магазинов горящих путевок», сейчас входят в десятку наиболее востребованных направлений. И это несмотря на сравнительно высокую стоимость. Так, по подсчетам Travelata.ru, средний чек при покупке «пакета» в формирующий 10% продаж новогодних туров Таиланд сейчас составляет 291 тыс. руб. Высокие цены во многом объясняются удорожанием перевозки, отмечают в Tez Tour. Покупка тура на двоих в Индию не только на период новогодних праздников, по данным «Сети магазинов горящих путевок», сейчас обходится туристам в среднем в 153 тыс. руб., на Шри-Ланку — в 178 тыс. руб.

Оживившийся интерес к Азии виден и из данных систем самостоятельного бронирования. Так, согласно подсчетам OneTwoTrip, на долю Таиланда приходится 11,6% авиабилетов, выкупленных по зарубежным направлениям на период с 31 декабря по 8 января. Перелет в одну сторону обходится туристам в среднем в 47,8 тыс. руб. На рост популярности направления обращают внимание и в «Яндекс.Путешествиях»: в Таиланд стало проще добраться, число рейсов значительно выросло, а пандемийных ограничений практически не осталось, поясняет представитель сервиса. По его словам, за полет в страну и обратно на праздники россияне платят в среднем 86,6 тыс. руб. Это почти вдвое больше, чем годом ранее.

Но азиатские страны — не единственные доступные в этом году туристам экзотичные пляжные направления. В рейтинге наиболее востребованных стран также оказались Мальдивы и Венесуэла. Первое направление уже сравнительно хорошо знакомо российским путешественникам. Сейчас, по данным Tez Tour, средняя цена туров на Мальдивы начинается от 215,5 тыс. руб. на человека при поездке на неделю и проживании в четырехзвездном отеле на полупансионе. Цены в среднем на 20% ниже прошлогодних за счет укрепления рубля, поясняют в компании. Венесуэла же стала для российского рынка своего рода «санкционной новинкой». Туроператоры формируют предложения на остров Маргарита с перелетом рейсами местной авиакомпании Copviva. Согласно подсчетам Tez Tour, цена отдыха на 11 ночей с размещением в отеле уровня «четыре звезды» по системе «все включено» стартует с 173,2 тыс. руб. на человека ●

НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АВИАПЕРЕЛЕТОВ ЗА РУБЕЖ НА НОВОГОДНИЕ ПРАЗДНИКИ

Источник: «Яндекс.Путешествия».



ТУР НЕ ДЛЯ ВСЕХ

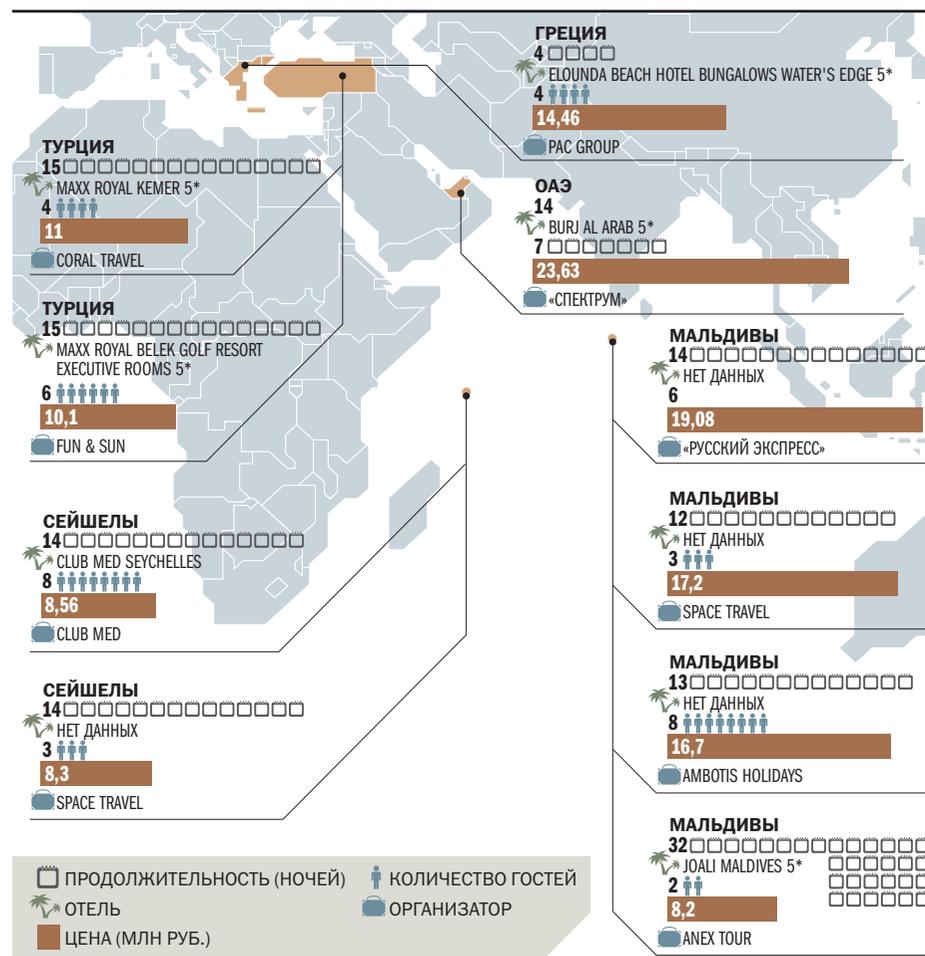
ГДЕ ОТДЫХАЮТ ОБЕСПЕЧЕННЫЕ ТУРИСТЫ



Активность высокобюджетных путешественников в меньшей степени пострадала, чем сегмент массового туризма. Но карта их спроса изменялась: на смену полетам в европейские страны приходят вояжи в Турцию, ОАЭ, на Мальдивы, Сейшелы, отдых на Алтае и в кисловодских санаториях. «Деньги» выяснили, куда направляются туристы, тратящие на отдых больше 1,5 млн руб.

САМЫЕ ДОРОГИЕ ТУРЫ ЗА РУБЕЖ В 2021 ГОДУ

Источник: данные Ассоциации туроператоров России.



высокобюджетным турам представитель OnlineTur.ru Игорь Блинов относит предложения ценой от 1,5 млн руб. на двоих. В начале года такой планкой он считал 1 млн руб., но цена перелета заметно выросла, хотя к снижению спроса в данном сегменте подорожание не привело. Наоборот, в отличие от массового туризма, на его взгляд, здесь спрос даже вырос. С ним согласен гендиректор сети турагентств «Розовый слон» Алексан Мкртчян. По его мнению, клиенты, бронирующие туры дороже 1,5 млн руб., обычно имеют на счетах не менее 300–500 млн руб.— они могут позволить себе не экономить.

Высокобюджетный тур, по убеждению господина Блинова, включает перелет бизнес-классом и размещение в люксовом отеле. Перелет, по словам господина Мкртчяна, может составить больше половины бюджета поездки.

«Недавно мы продали тур на двоих на шесть ночей на Мальдивы. Он стоил 2 млн руб., из которых 1,3 млн руб.— билеты бизнес-класса»,— делится он. Представитель «Интуриста» Дарья Домостроева считает, что цена размещения остается сравнительно доступной за счет выгодного курса рубля. Однако люксовый отдых, по словам эксперта, включает набор привилегий и специальных сервисов.

Наиболее востребованными направлениями для высокобюджетных туристов Игорь Блинов называет Мальдивы, ОАЭ и Сейшелы. «Летом были популярны и туры в дорогие отели Турции, например сети Maxx Royal, но сейчас для направления уже не сезон»,— считает он. Господин Мкртчян добавляет, что в случае с Турцией речь может идти о размещении на виллах, где цена составляет около \$4 тыс. за сутки: при бронировании на десять дней речь уже о \$40 тыс., или 2,5 млн руб., и это без перелета.

Сам по себе набор востребованных высокобюджетных направлений, по словам Алекса Мкртчяна, поменялся: практически исчезли бронирования Греции, Италии и Кипра. Основными причинами эксперт называет усложнившуюся логистику и сложности с получением виз. «Не всем хочется тратить время на пересадки, оформление документов»,— рассуждает он.

Спрос на высокобюджетный отдых, по словам гендиректора туроператора «Дельфин» Сергея Ромашкина, растет и на российские направления. На рынок, по словам эксперта, этот объем существенно не влияет — речь все же идет примерно об 1% от общего числа туристов. «Но в некоторых регионах, например в районе Ставрополя, Минеральных Вод, Алтая, начинают появляться высокобюджетные средства размещения»,— рассуждает он. Этот тренд господин Ромашкин называет в целом позитивным для отрасли, как любое развитие новых форматов.

Так, стоимость отдельных апартаментов в кисловодском санатории «Плаза» начинается от 59 тыс. руб. в сутки. Забронировать их на неделю 12–18 декабря можно за 454,8 тыс. руб. Достаточно дорогие предложения можно найти и на Алтае. Например, проект Altay Village Teletskoe предлагает снять домик на шесть человек на период 28 декабря — 8 января за 4,59 млн руб. Самый бюджетный вариант на те же даты здесь обойдется в 1,73 млн руб. Традиционно высокобюджетным считается отдых в крымском отеле Mriya Resort & SPA. Стоимость аренды императорских вилл здесь начинается от 264 тыс. руб. в сутки. Аренда этого объекта на период 31 декабря — 8 января обойдется в 3,4 млн руб., следует из информации на сайте отеля.

Сергей Ромашкин обращает внимание на то, что традиционно дорогостоящим отдыхом в России остаются индивидуальные экскурсионные программы в различных регионах: это могут быть круизы на труднодоступные территории, полеты на вертолетах за грибами, восхождение и проч. ●

БОРЬБА ЗА ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ

Российские аукционы не собираются сдаваться и представляют серию редчайших предметов на предстоящих в Москве торгах.



ПРЕДОСТАВЛЕНО АУКЦИОННЫМ ДОМОМ «АЛЕКСАНДР»



ПРЕДОСТАВЛЕНО АУКЦИОННЫМ ДОМОМ «АЛЕКСАНДР»



ПРЕДОСТАВЛЕНО АУКЦИОННЫМ ДОМОМ «АЛЕКСАНДР»



ПРЕДОСТАВЛЕНО АУКЦИОННЫМ ДОМОМ «АЛЕКСАНДР»

Ежегодный отчет «The Art Market 2022» о состоянии рынка искусства (изобразительного и декоративного), а также антиквариата, который выпускает одна из главных международных арт-ярмарок Art Basel совместно с UBS и экономистом Клер Макэндрию, сообщает о существенном росте выручки аукционных торгов в прошлом году по сравнению с 2020-м. Так, на публичных торгах было продано искусства и антиквариата на \$26,3 млрд, что на 47% больше, чем годом ранее, и на 9% — чем в доковидном 2019-м. Такой резкий скачок обусловлен прежде всего возвращением торгов в реальных аукционных залах, а не виртуальных (при этом онлайн-продажи продолжают расти, хотя и не так стремительно, как в 2020 году, когда им просто не было альтернативы). Большая часть глобального рынка произведений искусства последние несколько десятилетий приходится на три страны — США, Китай и Великобританию. В аукционном мире все они по-прежнему отвечают за большую часть продаж, а среди очевидных тенденций можно отметить усиление влияния Гонконга, особенно в области послевоенного европейского и ультрасовременного искусства, созданного художниками, родившимися после 1976 года, а также продажи предметов роскоши, от часов и украшений до коллекционного дизайна и вина. После «Брексита» внимание европейских коллекционеров также обращено на Париж, который стремится стать главным европейским хабом, хотя и объемы продаж искусства там более чем в два раза ниже тех цифр, которые показывает сейчас Великобритания. Россия в подобных отчетах практически никогда не бывает представлена (в лучшие годы страна отвечала примерно за 1% продаж на международном рынке искусства). Если в мире основными игроками являются Christie's, Sotheby's, Phillips, Bonhams, Heritage Auctions и Poly (и все они огромные по масштабам компании), то у нас в стране стоит говорить скорее о нескольких «бутиковых» аукционах, которые тем не менее покрывают почти все потребности местных коллекционеров. Среди таких можно выделить аукционный дом «Литфонд», занимающийся антикварной книгой, живописью, графикой и предметами декоративно-прикладного искусства (в том числе фарфором, стеклом и бронзой). Всего им в Москве и Санкт-Петербурге организуется около 50 аукционов в год. «Совком» вот уже более 20 лет занимается советской живописью и графикой отечественных художников XX века, но этим себя не ограничивает. Периодически проводятся тематические выставки и торги, в числе которых аукционы западной живописи и графики XVII–XX веков, старинных и редких рам, аукционы по продаже частных коллекций, включая печатную и оригинальную графику XVIII–XX веков, икон, часов, предметов декоративно-прикладного искусства, скульптуры, фотографии, ювелирных изделий и т. д. В 2013 году галеристом Владимиром Овчаренко был открыт аукционный дом Vladey, его специализация — современное российское искусство как признанных, так и совсем молодых художников. С момента запуска было проведено уже более 80 торгов (во время пандемии аукционы проводились каждую неделю). Аукционный дом «Александр» начал свою деятельность в 2005 году с проведения очных нумизматических аукционов. Позднее к коллекционным монетам императорской России добавились иностранные и античные монеты, медали, бонны и профессиональная литература. На данный момент в год проводится 15 аукционов, на которые выставляется около 18 тыс. лотов. 24 ноября 2022 года «Александр» планирует провести свой первый аукцион предметов прикладного искусства: от мировой классики до работ современных мастеров. На аукционе будет представлено около 300 лотов, всего выделено пять направлений: японское искусство конца XIX — начала XX века (77 предметов), нумизматика и фалеристика России (79 лотов), Фаберже и декоративно-прикладное искусство XVII–XX веков (54 предмета), современная камнерезная пластика Санкт-Петербурга (26 предметов), камнерезная пластика Урала (31 предмет) и шедевры ювелирной мастерской Ильгиза Фазулзянова (30 предметов, читатели „Ъ“ могут помнить его работы по выставке «Драгоценности, вдохновленные природой. Ильгиз Ф.», которая прошла в 2016 году в выставочном зале Успенской звонницы Московского Кремля).

На предстоящем аукционе дома «Александр» будут представлены как лоты, оценочная стоимость которых измеряется в сотнях тысяч рублей, так и уникальные коллекционные предметы с эстимейтом в несколько десятков миллионов. Среди последних можно отметить скульптурную композицию двух фигур воинов-самураев XIX века мастера Ёсимицу (эстимейт 20–25 млн руб.), они выполнены из бронзы в технике литья с последующей отделкой поверхности, включающей в себя ямочную и штриховую гравировку, тональное патинирование и золочение. Подобные скульптуры такого крупного размера (78,5 и 77,5 см) и детального уровня проработки чрезвычайно редко встречаются в мире. Исключительно редкие лоты есть и в разделе нумизматики и фалеристики: 1 1/2 рубля — 10 золотых 1835 года, отчеканенные тиражом 36 экз., которые происходят из собрания известного коллекционера Вилли Фукса, чья коллекция продавалась на аукционе Sotheby's в октябре 1996 года, оценены в 30–40 млн руб. С такой же оценкой на торги выставлен исключительно редкий ком-

плект знаков ордена Святого Андрея Первозванного, высшей награды Российской Империи. Знаки изготовлены фирмой «Кейбель» в Санкт-Петербурге приблизительно в 1860-е годы. Комплект вложен в оригинальную коробку петербургского футлярных дел мастера П. С. Петрова, поставщика Двора Его Императорского Величества и Капитула Императорских и Царских орденов в 1900–1917 годах. Интерес к изделиям Фаберже по-прежнему высок, на предстоящие торги стоит обратить внимание их преданным коллекционерам. Очевидное преимущество перед русскими торгами Christie's и Sotheby's (которые с февраля 2022 года поставлены в Лондоне на паузу) — наличие всех лотов непосредственно в России. Одним из самых ценных стала рамка из дерева и серебра с позолотой и гильошированной эмалью (1899–1914 годы) с портретом великого князя Бориса Владимировича. Она идет в оригинальном футляре. Эстимейт — 12–15 млн руб. Интересно, что сохранившаяся в рамке фотография содержит автограф князя. Подобные изделия обычно дарили по важному семейному поводу внутри близкого круга родственников императорской фамилии в качестве личного подарка, и лишь в редких случаях и при условии близких и доверительных отношений они выходили за пределы семьи. Композиции и скульптуры в разделе камнерезной пластики Санкт-Петербурга и Урала представлены в диапазоне от 700–900 тыс. руб. до 4–5 млн. Рынок высококлассных камнерезных изделий в России только начинает формироваться, и данный аукцион — первое появление такого их количества в открытой продаже. Стоит отметить, что в этом году открылись выставки по этой тематике в Государственном Эрмитаже и в Музее Фаберже в Санкт-Петербурге. Отдельного упоминания заслуживает высокое ювелирное искусство Фазулзянова, которого знатоки ценят за невероятную работу с эмалью. Его работы были дважды удостоены гран-при международного конкурса International Jewellery Design Excellence Award, некоторые работы неоднократно участвовали в международных аукционах. Художник также создавал циферблат для модели часов швейцарской фирмы Bovet. Одним из самых заметных лотов здесь выступает браслет «Ирисы на пруду» (2013 год) из золота с бриллиантами, топазами, горячей ювелирной эмалью. Он оценен в 10–15 млн руб. «Браслет с ирисами я сделал, вдохновившись работами импрессионистов. Мне хотелось передать эффект воды и ирисов у нее. В этом мне помогли топазы на внутренней поверхности. Их блеск напоминает мерцание капель», — отметил ювелирный художник.

Увидеть выставленные на аукцион лоты можно в Особняке Спиридонова в Москве до 23 ноября по предварительной записи ●

КИТАЙСКИЕ ЦЕРЕМОНИИ

РОССИЯ ОТКРЫВАЕТ ДЛЯ СЕБЯ АВОПАРК ПОДНЕБЕСНОЙ

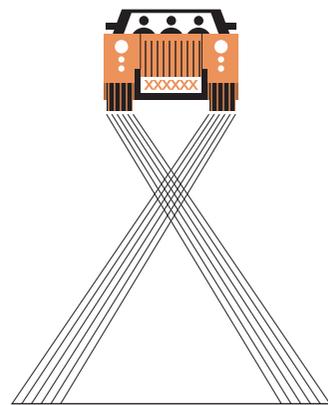


Поворот российской экономики на Восток в полной мере отразился на российском автомобильном рынке, где дилеры, а за ними и потребители активно изучают перевод с иероглифов названий китайских брендов и моделей. Еще недавно продукцию китайского автопрома никак нельзя было называть определяющей для российских автомобильных продаж. Например, в первом полугодии 2020 года доля китайских авто в России составляла всего 3%. В первом полугодии 2021 года этот показатель вырос до 6%. Но с марта этого года, после того как санкции опустили шлагбаум перед въездом в РФ новых автомобилей большинства ведущих мировых автоконцернов, доля китайских машин в России нажала на педаль акселератора. По подсчетам аналитического агентства «Автостат», по итогам третьего квартала текущего года каждый четвертый новый автомобиль в России (точнее — 26%) был китайским. А, например, за первую неделю октября доля «китайцев» на российском авторынке достигла уже 30,3%. Однако при столь внушительном ускорении продаж китайских машин в России активные шаги по завоеванию российского авторынга пока принимает ограниченное число представителей китайского автопрома.

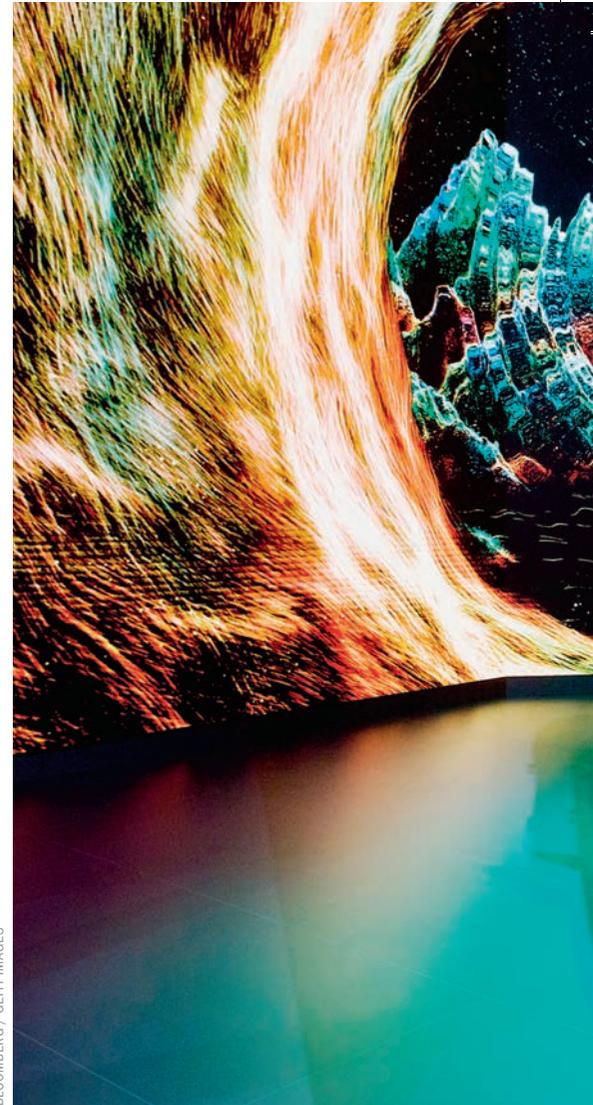
Китайское автомобильное чудо

Взлет китайской автомобильной промышленности — одна из самых впечатляющих сторон «экономического чуда» Китайской Народной Республики. Первые автомобили в Китае начали делать только в середине 1950-х, и сначала это были грузовики (кстати, первые шаги китайской автомобильной промышленности тогда помогал делать советский завод ЗИЛ). О выпуске легковых автомобилей для частного пользования в Китае задумались только в середине 1980-х. Первый иностранный автозавод здесь в 1983 году построила American Motors Corporation (AMC, в 1987 году ее поглотил концерн Chrysler), затем примеру американцев последовали немецкий Volkswagen и французская Peugeot.

К началу 1990-х шестеренки автомобильных конвейеров в КНР активно закрутились. Почуввав огромный потенциал внутреннего китайского рынка, мировые автоконцерны выстроились в очередь на создание в Поднебесной своих предприятий. В 1992 году выпуск авто в Китае превысил 1 млн, и к 2000 году он медленно приблизился к отметке в 2 млн единиц. А затем начался бум: в 2005-м с китайских конвейеров сходило 5,7 млн автомобилей, в 2010-м — это уже головокружительные 18 млн. В 2006 году объемы выпуска автомобилей в Китае обогнали Японию, в 2009-м — оставили позади США, превратив Китай в крупнейший автомобильный рынок мира. С тех пор китайцы видят продажи в других странах мира лишь в зеркало заднего вида. Например, если по итогам 2021 года продажи в США новых машин составили 15 млн единиц, то в Китае они уже были почти вдвое больше — 26 млн.



ТЕКСТ **Георгий Алексеев**
ФОТО **Bloomberg/**
Getty Images,
Future Publishing/
Getty Images



BLOOMBERG / GETTY IMAGES

Стремительное развитие китайского автопрома — следствие успешного претворения в жизнь концепции превращения Китая в «мировую фабрику», когда ведущие мировые автопроизводители охотно разместили в стране свои производства. Но при этом политика партии и правительства Китая была направлена на то, чтобы иностранцы в обязательном порядке создавали в КНР совместные предприятия. В результате этого китайцы успешно переняли от своих западных партнеров передовые технологии, и в стране всего за два десятилетия стремительно выросли крепкие национальные китайские автомобильные концерны.

Сейчас продажи местных китайских компаний с большим отрывом доминируют на внутреннем рынке: по итогам прошлого года их общие продажи заняли 44,4% всего автомобильного рынка КНР. У иностранцев показатели более скромные: немецкие и японские бренды в 2021 году получили долю в 20,6%, американские — 10,2%, южнокорейские — 2,4%, французские — 0,6%. По итогам 2021 года самыми крупными китайскими автомобиль-

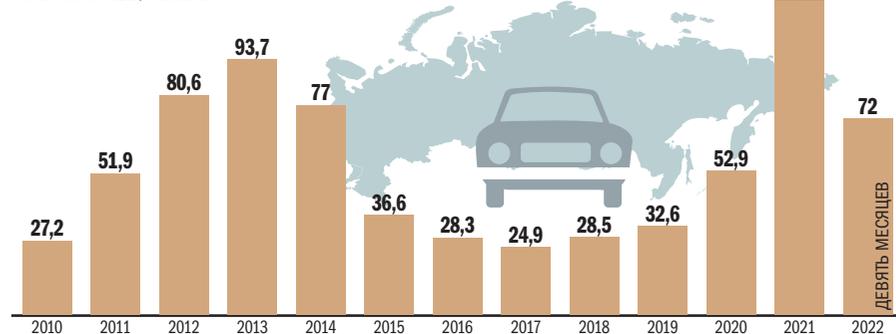
ПРОИЗВОДСТВО АВТОМОБИЛЕЙ В КНР (МЛН ШТ.)

Источник: China Association of Automobile Manufacturers.



ПРОДАЖИ НОВЫХ КИТАЙСКИХ АВТО В РОССИИ (ТЫС. ШТУК)

Источники: АЕБ, Auto.ru.



ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ



ными компаниями являются SAIC Motor (5,3 млн проданных автомобилей), FAW Group (3,5 млн), Dongfeng Motor (3,2 млн). Далее идут Changan Automobile (2,3 млн), Guangzhou Automobile Industry Group (GAC; 2,144 млн), BAIC Group (1,723 млн), Geely Holding Group (1,328 млн). Замыкают десятку Great Wall Motors (1,281 млн), Chery Automobile (959 тыс.), BYD (745 тыс.). Нарастающий тренд — это рост экспорта китайских автомобилей. По итогам 2021 год экспорт автомобилей из Китая составил более 2 млн единиц, что вдвое больше, чем в 2020 году. Согласно подсчетам, крупнейшими китайскими автомобильными экспортерами стали компании SAIC Motor (697 тыс. автомобилей), а также Chery Automobile (269 тыс.). Однако та же SAIC или BAIC пока не спешат направлять свои экспортные потоки в Россию.

Растущее китайское качество

На российском рынке китайские автомобильные компании начали обогнать свое присутствие еще в середине 2000-х, но их продажи более или менее стали заметны только в начале 2010-х. Можно сказать, что развитие китайских машин пережило три волны: первый всплеск наблюдался с 2010 по 2014 год, когда продажи скакнули с 27 тыс. до 77 тыс. единиц. Далее, рухнув в кризис 2014 года, китайские машины поступательно разгонялись в России с отметки в 36 тыс. единиц в 2015 году до 53 тыс. в 2020-м. И третья волна наблюдается сейчас, когда в 2021 году продажи китайских машин скакнули втрое, до 115 тыс. единиц. В этом году продажи китайских авто, скорее всего, повторят ре-

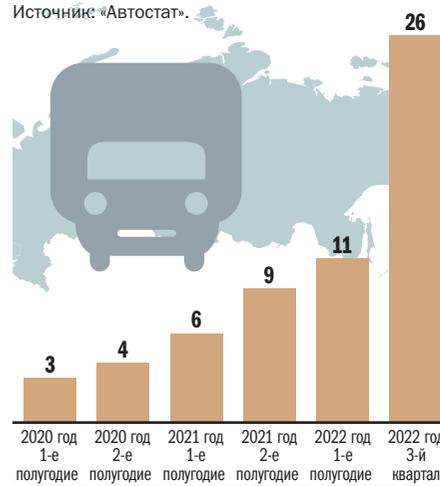
корд (даже при том, что весь российский автомобильный рынок, предположительно, упадет по итогам текущего года более чем на 70%).

Рост продаж китайских автоконцернов в первую очередь связан с тем, что качество их продукции существенно улучшается как с точки зрения комфорта, так и безопасности. «Китайские автомобили начали официально продаваться в России в 2004 году и изначально не проходили практически ни одного краш-теста по безопасности: при ударе они получали масштабные разрушения кузова и демонстрировали низкий уровень защиты пассажиров, — комментирует Денис Решетников, руководитель дилерского направления автомобильного маркетплейса Fresh Auto. — Однако в последние годы автоконцерны КНР уделяли внимание не только повышению уровня комфорта, технического оснащения своих моделей, но и безопасности, чтобы стать конкурентоспособными на международных рынках. На сегодняшний день китайские авто проходят испытания по различным мировым стандартам — краш-тесты C-NCAP, ASEAN NCAP, ANCAP, C-IASI. Большинство из представленных в России моделей получают высокие оценки по итогам тестирований: например, Exeed TLX, Naval F7 и Naval F7x заработали высшую оценку краш-теста C-NCAP».

Растет и оснащение китайских автомобилей. «В базовых комплектациях китайских авто присутствуют кондиционер, парктроники, подогрев салона и другое. Например, у Naval F7 регулируется наклон спинки задних сидений, встроена опция подогрева руля, — подчеркивают специалисты автодилера „Автоспеццентр“. — При

ДОЛЯ КИТАЙСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ НА РОССИЙСКОМ АВТОРЫНКЕ (%)

Источник: «Автостат».



цене автомобиля до 2,5 млн руб. в китайских машинах больше технических опций, именно поэтому многие клиенты отдают предпочтение им».

Страх вторичных санкций

В настоящее время наиболее значимыми игроками на российском рынке являются такие компании, как Chery, которая вместе со своим премиальным подразделением Exeed за первые девять месяцев текущего года продала 29,8 тыс. авто. Другие ключевые китайские игроки на рынке — это две китайские компании: Naval (20 тыс. авто за девять месяцев текущего года), а также Geely (14 тыс.). Есть еще китайские марки, но продажи их в России скромны: Changan (3,7 тыс.), FAW (1,6 тыс.), Dong Feng (1,2 тыс.), GAC (346). То есть получается, что 88% китайского сегмента российского автомобильного рынка сейчас контролируется только тремя компаниями: Chery, Naval и Geely. При этом свое производство в России на начало осени имела только марка Naval (бренд концерна Great Wall). Свои производственные мощности есть и у Geely, но только в Белоруссии в виде совместного завода «Белджи». А лидер китайского автопрома в РФ Chery пока не собирается создавать свой завод в России, хотя в прессу периодически просачивается информация, что переговоры на эту тему идут.

Увы, не спешат повышать активность в России и другие китайские автомобильные гиганты, хотя, казалось бы, для них на российском рынке складываются очень благоприятные условия. Причин вялого поведения китайских автомобильных компаний в отношении российского авторынка несколько. Прежде всего китайские автомобильные компании опасаются вторичных американских санкций. «Некоторые китайские автоконцерны не спешат наращивать свое присутствие на российском рынке, и у каждого для этого есть свои причины. Например, JAC, FAW и Changan относятся к госкорпорациям, поэтому опасаются вторичных санкций со стороны Запада», — говорит Денис Решетников из Fresh Auto.

ТОП-10 АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ КНР ПО ОБЪЕМУ ПРОДАННЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В 2021 ГОДУ (МЛН ШТ.)

SAIC MOTOR	5,365
FAW GROUP	3,501
DONGFENG MOTOR	3,275
CHANGAN AUTOMOBILE	2,301
GUANGZHOU AUTOMOBILE INDUSTRY GROUP	2,144
BAIC GROUP	1,723
GEELY HOLDING GROUP	1,328
GREAT WALL MOTORS	1,281
CHERY AUTOMOBILE	0,959
BYD	0,745

Источник: China Association of Automobile Manufacturers.

Еще один тонкий момент для китайцев — это продолжающееся сотрудничество с ведущими западными автомобильными компаниями, которое может быть поставлено под угрозу. «Например, китайская компания GAC плотно сотрудничает с FIAT, Honda, Mitsubishi, Toyota и другими японскими брендами, поэтому сблизиться с РФ пока не спешит», — продолжает Денис Решетников.

Что касается открытия в РФ собственных производств, то для любой автомобильной компании это стратегически важное решение, для принятия которого нужно время, а также предсказуемость развития российского авторынка. «Некоторые китайские автомобильные компании осторожно относятся к нашему рынку, их опасения объясняются тем, что для выпуска автомобилей в России необходимо получить государственные льготы на территории РФ, заключить специальный инвестиционный контракт (СПИК). По этой причине для достижения конкретных договоренностей может потребоваться не менее двух лет», — говорит Андрей Ольховский, генеральный директор группы компаний «Автодом».

Сильно мешает китайскому наступлению и высокий уровень неопределенности развития российского авторынка. А что если уже скоро антироссийские санкции начнут ослабевать, европейские, корейские, японские компании начнут возобновлять в РФ деятельность? Тут у китайских компаний могут быть сомнения в том, что при таком сценарии они смогут удержать свои позиции в России. Участники рынка говорят, что, несмотря на высокую динамику развития, по ряду параметров китайские авто все же пока уступают признанным мировым автомобильным брендам. «В числе недостатков китайских автомобилей называют то, что выбор моторов и трансмиссий в комплектациях ограничен, а для компактных кроссоверов часто не предлагается полный привод», — отмечает Лилия Маркова, генеральный директор компании «Газпромбанк Автолизинг». Впрочем, на ее взгляд, среди китайских новинок есть вполне до-



FUTURE PUBLISHING / GETTY IMAGES



ЧЕГО ЖДАТЬ ОТ КИТАЙСКИХ АВТО- ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В РОССИИ

ДЕНИС КОКОРЫШКИН,
эксперт по легковым автомобилям
ГК «Альфа-Лизинг»

стойные авто — как недавно вышедшая на отечественный рынок марка Omoda (суббренд Chery). Также важно, что производители из КНР уже дают на свою продукцию гарантию пять, а в некоторых случаях — семь лет.

«Первый недочет, от которого до сих пор страдают отечественные владельцы „китайцев“, — это проблема послепродажного обслуживания, — отмечает, в свою очередь, Екатерина Адушкевич, руководитель отдела по работе с банками и лизинговыми компаниями ООО „Профит Финанс“. — Китайские концерны по-прежнему в первую очередь заинтересованы в продажах, внимание на все остальное уделяется по остаточному принципу. Дилеры и конечные потребители вынуждены порой месяцами ждать запчастей ко многим моделям. Конечно, это не может нравиться ни владельцам, ни дилерам».

Еще одно слабое звено китайских машин — это их недостаточная адаптация для российских условий. «Недочет китайских машин состоит также в том, что китайские производители не очень торопятся адаптировать свои машины под европейские и российские стандарты, — указывает Екатерина Адушкевич. — Видимо, корпоративная жадность и желание сэкономить на адаптации преуспевают над соответствием требованиям рынка. У передовых автомобильных концернов существует четкая классификация машин в зависимости от рынков сбыта. Это могут быть спецификации, которые поставляются в том числе и в Россию, для экстремально жарких стран, для лютых морозов и так далее. Для каждого рынка автомобили глобальных автоконцернов готовят надлежащим образом, чтобы не возникало впоследствии проблем по гарантии».

Осторожное движение вперед

Но все же в последнее время китайские компании осуществляют осторожное движение в направлении развития собственных производственных проектов в России. Например, компания JAC, предположительно, за-

менит ушедшую из России компанию Ford и будет совместно с компанией «Соллерс» выпускать в Татарстане легкие коммерческие автомобили. JAC называется основным технологическим партнером запускаемого в столице автозавода «Москвич», и ожидается, что скоро об этом будет официально объявлено. Есть китайские корни и у электромобилей Evolute, которые начали выпускаться в Липецке российским предприятием «Моторинвест», предположительно, в сотрудничестве с китайскими компаниями Dongfeng и Sokon Group.

В любом случае, пусть и с осторожной оглядкой на внешнюю геополитическую ситуацию, в ближайшее время китайские автомобильные компании будут пытаться наращивать свое присутствие в России. «Наибольшие перспективы у китайских автомобилей в двух сегментах: SUV, ставку на который они сделали изначально, а также электромобили. Однако в дальнейшем все будет зависеть от уровня локализации в России, — прогнозирует Денис Решетников. — Однако именно узкая сегментация китайских авто может стать основной проблемой наращивания их присутствия на российском рынке. Например, среди моделей из КНР, поставляемых в нашу страну, отсутствуют седаны и хэтчбеки — второй сегмент по популярности среди россиян».

«На текущий момент китайские поставщики неплохо справляются со спросом в нижнем и среднем ценовых сегментах. Острый дефицит при этом сохраняется в подсегменте седанов B- и D-классов, весьма популярных не только среди населения, но и у таксопарков и каршеринговых операторов, — указывает Лилия Маркова из „Газпромбанк Автолизинга“. — Проблемы у китайских производителей на российском рынке могут возникнуть в случае, если на государственном уровне будут приняты меры, направленные на то, чтобы сдерживать китайскую монополию. На данный момент для развития бизнеса производителей из КНР на территории Российской Федерации создаются благоприятные ус-

ловия. Марка Haval включена в программу господдержки Минпромторга, и клиенты лизинговых компаний могут приобретать ее по льготной цене. А компания Geely беспрепятственно импортирует свои автомобили, произведенные на белорусском „Белджи“».

Пока китайцы делают ставку на продажи в России своих кроссоверов (так называемый класс SUV). В частности, по итогам сентября на третье место в списке самых популярных автомобилей в РФ ворвался компактный кроссовер Haval Jolion (2,3 тыс. проданных автомобилей в сентябре). На пятом месте оказался другой ходовой китайский кроссовер — Geely Coolray (1,3 тыс.), на восьмом месте в общем зачете числится Geely Atlas Pro (0,6 тыс.).

Но в ближайшее время китайские автопроизводители могут даже замахнуться на присутствие в премиальном сегменте. «Так как качество китайских авто с каждым годом растет, они могут претендовать и на долю ушедших из России премиальных брендов, — убежден Денис Решетников. — Например, флагманский внедорожник LS от марки Hongqi сопоставим по размерам и характеристикам с Cadillac Escalade, модель VJ80 от Beijing Auto внешне неотличима от автомобиля Mercedes-Benz G-Class».

Хотя в ближайшее время все же более реален сценарий, когда китайские производители будут больше целиться в сегмент бюджетных автомобилей. «В России на данный момент есть потребность в сегменте недорогих легковых автомобилей, альтернатива таким моделям, как Hyundai Solaris, Kia Rio, Volkswagen Polo, Skoda Rapid, с ценовым диапазоном от 1,2 до 1,6 млн руб., — комментирует Денис Кокорышкин, эксперт по легковым автомобилям ГК „Альфа-Лизинг“. — По поводу премиум-сегмента, то опыт у китайских компаний есть на внутреннем рынке, и, безусловно, шансы у них также есть и на нашем рынке. Это вопрос, конечно, большего времени и конкретных решений для нашего рынка, но при отсутствии поставок привычных для нас брендов спрос на китайские автомобили будет только расти» ●

Текущее поколение китайских марок, представленных на нашем рынке, — это несколько шагов вперед по сравнению с первыми представителями прошлых лет. Если говорить о безопасности, то на данный момент есть результаты краш-тестов, которые объективно показывают фокус китайских производителей на этой важной характеристике. Также из сильных сторон, на которые обращают внимание наши клиенты, — дизайн и оснащение комплектаций в паре с ценой и гарантийной политикой. Именно эти характеристики формируют конкурентное предложение на нашем рынке и забирают долю рынка у корейских марок.

Между тем любой автомобильный производитель — это достаточно сложная система, которая для развития и масштабирования должна учитывать не только риски вторичных санкций. Например, динамика продаж на китайском рынке показывает, что только за сентябрь рост продаж в легковом сегменте составил больше 30% по отношению к предыдущему году. Важно учитывать продолжающийся дефицит комплектующих и проблемы с логистикой. При этом появление на нашем рынке новых моделей и даже китайских марок говорит о том, что желание есть, но каждый шаг — выверенный и с оглядкой на логистику.

Такие китайские марки, как Chery, Haval и Geely, вышли на наш рынок с хорошо подготовленной продуктовой линейкой в сегменте кроссоверов, который по итогам сентября занимает больше 50% доли рынка всех продаж легковых авто в России. Достаточно широкий модельный ряд, хорошее ценовое предложение и оснащение комплектаций даже в базовом исполнении позволяют наращивать продажи. В ближайшей перспективе от китайских автопроизводителей в России стоит ожидать расширения модельного ряда за счет предложений в сегменте седанов и электромобилей. В потенциале можем получить конкурентов известным на нашем рынке моделям Solaris, Rio, Polo и Rapid. Также стоит ожидать предложения от китайских автомобильных компаний в премиум-сегменте, так как альтернатив в этом сегменте рынка, кроме машин с пробегом, пока что нет.



WOLFGANG KAEHLER / LIGHTROCKET / GETTY IMAGES

КАУЧУКОВАЯ ЛИХОРАДКА

КАК НАДУЛОСЬ И ЛОПНУЛО ЮЖНОАМЕРИКАНСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЧУДО

Каучуковая лихорадка. Так называлась болезнь, которой переболела экономика Бразилии и других стран бассейна реки Амазонки на рубеже XIX и XX веков. Благодаря быстрорастущему мировому спросу на резину в Амазонии делались миллионные состояния, строились новые города. Бум резко завершился, когда у каучука из Южной Америки появился серьезный конкурент.



Галоши настоящие, красивые, блестящие

Индийцам Латинской Америки каучук был известен издавна. В Ла-Вента и Эль-Манати (Мексика) при археологических раскопках были найдены каучуковые мячи, возраст которых превышает 3 тыс. лет. Участники второго плавания Колумба (1493–1496) видели на Гаити игру в такой же мяч. Французский ученый и путешественник Шарль Мари де ла Кондамин, прибывший в Южную Америку в составе научной экспедиции в 1735 году, первым описал процесс производства каучука («кахучу» на языке народа кечуа — «плачущее дерево», «слезы дерева»). Каучук изготавливается из концентрированного латекса — млечного сока дерева гевея бразильская. Латекс получается методом подсочки (нанесения надрезов на ствол, в России таким же способом получают березовый сок).

Кондамин отправил образцы каучука в Европу, но долгое время новый материал мало кого интересовал. В 1770 году английский химик Джозеф Пристли обнаружил, что каучуком можно стирать надписи, сделанные карандашом. В том же году его соотечественник Эдвард Нэйрн представил на конкурс изобретений ластик (резинку).

В 1823 году шотландский химик Чарльз Макинтош нашел способ использования каучука для изготовления непромокаемых плащей (макинтошей).

Новому материалу нашлись и другие применения. Из него стали изготавливать клизмы и обувь. Если в 1827 году экспорт сырого каучука и изготовленных из него продуктов из Амазонии составлял 31 тонну, то к 1830 году он вырос в пять раз — до 156 тонн.

У первых резиновых изделий был серьезный недостаток — высокая чувствительность к колебаниям температуры. Каучуковые ботинки летом прилипали к ногам, а зимой становились твердыми, как камень.

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **Wolfgang Kaehler/**
LightRocket/Getty
Images, Universal
History Archive/UiG/
Getty Images, Oxford
Science Archive/Print
Collector/Getty
Images, wikipedia.org,
GettyImages/
Bettmann/Contributor,
Harvey Meston/Archive
Photos/Getty Images,
Kanus/ullstein bild/
Getty Images

В 1839 году американец Чарльз Гудьир открыл, а в 1844 году запатентовал процесс вулканизации. Каучук смешивался с серой, затем они нагревались и получался новый материал — резина. Резине не были страшны ни жара, ни мороз, она была эластичнее и тверже каучука. Из нее можно было производить самые разнообразные продукты — подтяжки, подвязки, ботинки, дождевики... Одежда из нового «чудо-материала» стала модной.

Рынок резиновых изделий стал быстро расти. Примерно в 1820 году Бразилия начала экспортировать каучук (через бразильские порты вывозились также небольшие количества каучука из Перу и Боливии). Статистику экспорта стали вести в 1827 году (вскоре после провозглашения независимости Бразилии от португальского владычества). В 1827 году было экспортировано 31,4 тонны каучука. В 1836 году — 189,2 тонны, в 1846 году — 673,7 тонны, в 1850 году — 1446,6 тонны, в 1856 году — 1906 тонн, в 1860 году — 2673 тонны.

Но это еще был не бум. Настоящий резиновый бум начался, когда промышленности понадобилась резина не только для производства макинтошей и галош. Изоляция для телеграфных и телефонных кабелей, электрических проводов, садовые шланги, трубы, игрушки, напольное покрытие на заводах и фабриках, шины (в конце XIX века велосипедные, в начале XX столетия автомобильные). Миру нужно было все больше резины.

Обезьяний угол

Страны Амазонского бассейна, в первую очередь Бразилия, были главными поставщиками каучука на мировой рынок. Центром добычи каучука была провинция Пара, а ее финансовыми центрами — города Белем и Манаус. Население провинции быстро росло. В 1840 году оно составляло 110 тыс. человек. В 1910 году в штате Пара жили 784 тыс. человек (в 1889 году, в связи со свержением монархии, в Бразилии было введено административное деление на штаты).

Дождевой лес Амазонии не подходил для устройства плантаций. Сок гевеи бразильской заготавливали, отправляя в экспедиции по его сбору. Индейцы, собиравшие латекс, меняли его на одежду, инструменты, другие товары из Португалии.

Привлечь к работе большое количество африканских рабов, как это делали плантаторы в других странах, было невозможно. Амазонская низменность располагалась очень далеко от главных торговых маршрутов. Ничего ценного в этих краях не произво-

Сбор латекса, из которого изготавливают каучук, похож на сбор березового сока

дилось, так что торговцы рабами туда просто не добирались. Да и денег на покупку у большинства португальских поселенцев все равно не нашлось бы. Привезенные в Бразилию африканские рабы трудились в других районах страны на кофейных плантациях.

Сбором латекса занимались сборщики — серингеро. Один сборщик работал попеременно на двух тропках. На одной тропе (маршрут сборщика имел форму петли) обычно было 100–200 гевей. Собранный за неделю или месяц латекс сборщик перерабатывал в каучук и доставлял скупщику — владельцу территории, на которой происходил сбор, или торговцу для обмена. Скупщики также выдавали сборщикам кредиты.

Скупщик доставлял каучук, закупленный у сборщиков, в крупный город — Манаус или Белем. Там его скупали фирмы, занимавшиеся экспортом, — как представительства иностранных компаний, так и независимые компании.

Широко распространено было жульничество. Скупщики обманывали сборщиков с ценами и на каучук, и на свои товары. Некоторые племена вообще не знали, что такое деньги, индейцев из этих племен было легче обмануть. Некоторые скупщики брали аванс у городских экспортеров, после чего исчезали с деньгами. Свои уловки были и у серингеро. В каучуковый шар можно было добавить песок, чтобы увеличить его вес.

Большинство сборщиков оказывались в вечном долгу у скупщиков. Кто-то бежал, чтобы избавиться от долгов, а потом устраивался к другому нанимателю. Редко кому удавалось подняться на ступень выше — превратиться из серингеро в скупщика. Барбара Вайнштейн в книге «The Amazon Rubber Boom, 1850–1920» рассказывает о таком исключении из общего правила. Анфрисио Нунеш никогда не брал товары в кредит, ел то, что выращивал сам, а остальные покупки делал в лавке в ближайшем городке — там все было дешевле, чем у скупщика. Таким путем он за несколько лет скопил капитал, достаточный для того, чтобы самому заняться скупкой каучука.

«Резиновые бароны»

Несмотря на то что Бразилия добилась независимости, главную роль в каучуковом бизнесе в провинции Пара играли выходцы из бывшей метрополии.



UNIVERSAL HISTORY ARCHIVE / UIG / GETTY IMAGES



Настоящий резиновый бум начался, когда промышленности понадобилась резина не только для производства макинтошей и галош

Португальцы основали в провинции коммерческий банк — Banco Commercial do Para — с капиталом 1 млрд реалов.

Из-за постоянных сильных колебаний курса бразильской валюты перевести ее в доллары США очень сложно. Барбара Вайнштейн в упомянутой книге приводит следующую примерную оценку: в 1880-е годы курс составлял около \$300 (примерно равно современному \$9–10 тыс.) за 1 млн реалов, в 1890-е — заметно меньше \$200 (современные \$6,5–7 тыс.), в 1900-е — около \$250 (современные \$8–9 тыс.), в 1910-е произошел обвал курсовой цены. В книге Томаса Холлоуэя «Policing Rio de Janeiro: Repression and Resistance in a Nineteenth-Century City» приводятся следующие ориентировочные обменные курсы в пересчете на 1 млн реалов: 1830 год — 460, 1840 год — 630, 1850 год — 580, 1860 год — 520, 1870 год — 450, 1880 год — 450, 1890 год — 460.

Португалец Элиаш Жозе Нунеш да Сильва прибыл в провинцию Пара в 1834 году, когда ему было 14 лет. Он стал крупным импортером, специализировавшимся на португальском вине, и крупным судовладельцем. В 1870-е его торговый дом с капиталом 450 млн реалов занимал первое место по объемам скупленного каучука. Нунеш да Сильва возглавлял торговую палату провинции, был секретарем местного коммерческого банка.

Скупкой сырья для производства резины занимались и предприниматели из других стран — Великобритании, Соединенных Штатов, Франции, Германии.

Французская компания Denis Crouan & Co. была ведущим экспортером кофе из Амазонии, при этом занималась и торговлей каучуком. Не только каучук, но и другие бразильские товары вывозила в Ливерпуль компания Singlehurst, Brocklehurst & Co.

Американец Гарри Джонсон основал в Белеме обувную фабрику. Изготовленная на ней резиновая обувь поставлялась в Салем, штат Массачусетс, где подвергалась незначительной переделке, после чего шла в продажу. Но это было скорее исключением. Производство резины в период каучуковой лихорадки в Амазонии налажено не было, на экспорт шло практически только сырье.

В середине XIX века в Соединенных Штатах было только четыре фирмы, импортирующие каучук. Ни у одной из них не было своего представителя в Амазонии. Высокая цена — около 50 центов (примерно \$19 в переводе на современные доллары) за фунт (454 грамма) — заставляла производителей резиновых товаров искать возможность купить сырье дешевле. Компания Hotchkiss Brothers направила Ричарда Мэнсфилда Эверита в качестве своего агента в Белем. В Белеме Эверит продал груз пшеничной муки и купил примерно 50–60 тыс. фунтов (22,7–27,2 тонны) каучука по цене около 22 центов за фунт. В США он перепродал свой груз ниже существующей оптовой цены. Это способствовало не только снижению цен на американском рынке. Другие компании также направили своих представителей в Амазонию. Эверит же вместе с партнером открыл фирму Buggdett & Everitt, ставшую одним из крупнейших североамериканских покупателей бразильского сырья.



OXFORD SCIENCE ARCHIVE / PRINT COLLECTOR / GETTY IMAGES

В 1860 году экспорт каучука составлял только 3,5% от общего объема бразильского экспорта. В конце 1880-х годов — 10%. На рубеже веков — 24%. Каучук стал вторым по значимости экспортным товаром Бразилии после кофе.

В 1869 году в провинции Пара из 100 фирм, занимавшихся экспортом и импортом, только восемь имели дело с каучуком. В 1880-м в этом бизнесе уже было занято 18 фирм. В 1890 году — 42.

В 1880-е в этот бизнес все активнее стали входить местные жители. Так, Максимо де Миранда Португал начал свою деловую карьеру как поли-

Популярность велосипедов привела к резкому росту спроса на резину

цейский, потом стал скупать небольшие партии каучука. Затем — вытеснять конкурентов из «своего» района. И наконец, стал партнером крупной экспортной компании A. V. de Brito & Co., внося в ее капитал 100 млн реалов (при этом общий капитал фирмы вырос до 400 млн реалов). Крупные землевладельцы, на чьей территории были большие заросли гевеи, стали создавать собственные конторы по скупке каучука.



WIKIPEDIA.ORG



Иринеу Эванжелиста ди Соза основал пароходную линию, связавшую две «резиновые столицы» Бразилии — Манаус и Белем

WIKIPEDIA.ORG

Со. У нее был самый крупный капитал и более быстроходные пароходы (рейс из Белема в Манаус и обратно занимал всего десять дней). Всего два года ушло у британцев на то, чтобы победить и присоединить к себе все три конкурирующие фирмы.

Вся резина в одних руках

Португалец Жоао Каэтано Гонсалвеш Вианна, барон, а впоследствии виконт де Гондориш прибыл в провинцию Пара в 1863 году. Сначала работал клерком в фирме Vicente Ruiz d'Oliveira & Co., в 19-летнем возрасте стал партнером фирмы. Затем занялся торговлей каучуком.

Вианна вошел в историю попыткой сделать корнер на каучуковом рынке. Начиная с 1877 года он стал брать кредиты в бразильских банках, чтобы скупить как можно больше каучука — у сборщиков и у скупщиков. Цены на рынке выросли, банки стали требовать возврата кредитов и первая попытка корнера провалилась. Но Вианна не отказался от своей идеи. Он основал акционерную компанию Companhia União Commercial, чтобы привлечь деньги инвесторов для операций по скупке каучука. По некоторым оценкам, в 1881 году эта компания владела таким количеством каучука, которое соответствовало двум третям годовой потребности мировой экономики в этом сырье. В 1883 году рыночная цена каучука поднялась до \$1,2 за фунт. Вианна отказывался продавать свой каучук дешевле \$1,25.

Если британские производители резины готовы были согласиться на эту цену, то американские — нет. В итоге цены пошли вниз, Вианна вынужден был продать свой товар на спаде, потерпев сильные убытки. После того как он утратил позиции лидера рынка, дальнейшая его деловая судьба стала еще сильнее зависеть от колебаний цены каучука на мировом рынке. В 1891 году фирмы, в которых Вианна был крупнейшим акционером или одним из партнеров, экспортировали 37% каучука, произведенного в штате Пара. На этот раз он сумел продать свой каучук на пике, но цена не поднялась выше 92 центов за фунт. В 1893 году он предпринял еще одну попытку. Неудачную. 25 апреля 1893 года газета The Boston Globe писала: «Чтобы сделать корнер на рынке каучука, нуж-

Одного банка — Banco Commercial do Para (капитал 1 млрд реалов) — стало не хватать для нужд всего местного делового сообщества. В начале 1880-х были основаны Banco do Para (с капиталом 3 млрд реалов) и Banco de Belem (с капиталом 1 млрд реалов), а Banco Commercial do Para удвоил свой капитал. В 1890-х возникло еще три банка. Некоторые экспортеры стали заниматься и кредитными операциями, а также получать лицензии на валютные операции.

Быстрыми темпами рос и сектор страхования. В 1895 году в штате Пара работало семь страховых компаний. Кроме страхования имущества (грузов, складов, пароходов), вошло в моду страхование жизни. В случае смерти крупных предпринимателей страховые компании размещали в газетах некрологи, в которых сообщали о том, что наследникам будет выплачена страховая сумма.

Быстрорастущий резиновый бизнес требовал создания сопутствующей инфраструктуры. Самый известный бразильский предприниматель XIX века Иринеу Эванжелиста ди Соза, барон и виконт ди Мауа основал в 1853 году первую в Амазонии пароходную линию — Companhia de Navegacao e Comercio do Amazonas — с капиталом 1,2 млрд реалов. Три парохода совершали рейсы по маршруту Белем—Манаус—Белем за 22 дня. За десятилетие число пароходов увеличилось до восьми, маршрутов — до шести, акционерный капитал компании достиг 3 млрд реалов.

В начале 1860-х компания столкнулась с конкуренцией двух новых фирм — Companhia Fluvial Paraense и Companhia Fluvial do Alto Amazonas. В 1872 году появился еще один, уже зарубежный конкурент — британская Amazon Steam Navigation

В период резинового бума город Манаус был буквально завален каучуком



GETTY IMAGES / BETTMANN / CONTRIBUTOR

но больше денег, чем могут предоставить бразильские банки».

Барон вышел из каучукового бизнеса проигравшим, уехал сначала в Лондон, потом вернулся в родную деревню в Португалии, где занялся торговлей мулами. В 1904 году он снова приехал в Бразилию и вскоре скончался. Оставленное им наследство состояло из 15 млн реалов и огромных долгов.

Лошадь во французском шампанском

Объемы производства и экспорт каучука Амазонии постоянно росли. Вместе с ними росла и стоимость жизни. Цены на продукты и плата за аренду жилья в Манаусе и Белеме были в несколько раз выше, чем в Рио-де-Жанейро (в Белеме были чуть ли не самыми высокими в мире). Но и качество жизни было на высоте — трамвайные линии, водопровод, уличное освещение, телефоны, бары, рестораны, бордели. На операциях с недвижимостью предприниматели стали зарабатывать чуть ли не больше, чем на каучуке. Про Манаус говорили, что в этом городе самый высокий уровень потребления бриллиантов на душу населения, «Париж в джунглях». В Манаусе и Белеме строились роскошные особняки, до сих пор

радующие глаз туристов, открывались кинотеатры, издавались литературные журналы.

Про нуворишей, «резиновых баронов», ходили байки. Говорят, один из них то ли поил, то ли мыл лошадь французским шампанским. У другого жена отправляла стирку в Европу, так как вода Амазонки казалась ей недостаточно чистой. Третий (это, похоже, общемировая байка) прикуривал сигары от самой крупной банкноты.

31 декабря 1896 года в Манаусе состоялось торжественное открытие оперного театра — Teatro Amazonas. Купол здания был выложен 36 тыс. керамических плиток из Эльзаса. Из Италии было выписано 198 хрустальных люстр и каррарский мрамор, из которого были изготовлены лестницы и колонны. Из Франции — зеркала и занавески. Из Шотландии — металлоконструкции. Из Португалии — архитекторы и инженеры.

Быстрорастущий резиновый бизнес требовал создания сопутствующей инфраструктуры

7 апреля состоялось первое представление — опера Амилькаре Понкьелли «Джоконда». Партию генуэзского патриция Энцо Гримальдо пел Карузо. В 1900 году «резиновые бароны» выписали в Манаус итальянскую оперную труппу из Генуи. На родину вернулись только трое из 15 итальянцев — остальные умерли от желтой лихорадки.

Промышленность в штате Пара практически отсутствовала. Еда, промышленные товары, предметы роскоши — все импортировалось из США, Европы или других районов Бразилии. На рубеже веков из-за роста таможенных пошлин на промышленные товары и снижения курса национальной валюты выросли цены на все импортное. Это создавало предпосылки для импортозамещения. Власти стали предоставлять местным производителям разнообразные льготы.

Когда наступила эпоха электричества, изоляционные свойства резины оказались очень кстати

Местная деловая элита начала вкладывать средства в промышленное производство. Шоколадная фабрика, хлебокомбинат, производство какао-порошка и растворимого кофе, сахарорафинадный комбинат, бумажный комбинат, текстильный комбинат, цементный завод, спичечная фабрика, стекольная фабрика, консервная фабрика. У многих из этих предприятий была похожая печальная судьба. Какое-то время они держались за счет государственных субсидий и льгот, после чего начинали терпеть убытки. Кому-то не хватало капитала, кто-то неверно оценил спрос, кто-то, получив лицензию, так и не довел дело до запуска производства.

Вор-герой, покончивший с монополией

Британская империя нуждалась в постоянно растущем количестве резины. Закупка каучука в Бразилии, доминировавшей на мировом рынке, требовала все больших средств.

Культурный центр «Дворец Рио-Негро» в Манаусе первоначально назывался «Дворец Шольца» — в честь его хозяина, «резинового барона» Карла Вальдемара Шольца

Клементс Маркхем из Министерства по делам Индии и сэр Джозеф Хукер, директор Королевских ботанических садов Кью в Лондоне, выдвинули идею, которая должна была исправить ситуацию — вывезти из Бразилии семена растения гевея бразильская, основного источника натурального каучука, прорастить их в Лондоне, после чего создать плантации гевеи в британских колониях.

а переправили в Мадрас и Калькутту. За время пути все семена погибли. £114, заплаченные Чавесу, были потрачены напрасно.

В 1876 году Генри Викхем вернулся в Великобританию вместе с семьей. Он привез 70 тыс. семян гевеи и получил за них £700 (примерно £90 тыс. на современные деньги). В садах Кью удалось вырастить 2,8 тыс. растений. Саженьцы гевеи бразильской были от-



Впервые семена гевеи бразильской появились в Лондоне в 1873 году. Чарльз Фаррис вернулся из Бразилии больной лихорадкой, но зато привез 2 тыс. семян. Семена были куплены за £5. Прорастить удалось только 12 штук. Половину отправили в Индию. Ни в Лондоне, ни в Калькутте вырастить гевею не удалось.

В том же году свои услуги по поставке семян в Великобританию предложил Генри Александер Викхем, владелец небольшой убыточной плантации сахарного тростника, табака и маниока в Бразилии. После многочисленных раздумий Министерство по делам Индии предложило Викхему £10 за 1 тыс. семян. Он ответил, что ему невыгодно заниматься такой мелкой партией. Еще несколько месяцев спустя министерство сообщило, что готово купить 10 тыс. семян. Позже ему передали еще более привлекательное предложение — у него купят любое количество семян гевеи.

Тем временем появился третий продавец — бразильский торговец каучуком Рикардо Чавес. Он отправил в Лондон четыре бочки с семенами — около 220 кг. Из-за бюрократической накладки их не стали проращивать в ботаническом саду,

Оперный театр в Манаусе был построен из самых дорогих материалов, привезенных из Европы

правлены на Цейлон (в настоящее время — Шри-Ланка) и в Британскую Малайю (в настоящее время — Малайзия и Сингапур).

На протяжении долгих лет Викхем рассказывал о том, как вывез семена гевеи на родину, постоянно дополняя рассказ новыми подробностями. В результате возникла легенда в двух вариантах. В английском Викхем герой, за поимку с семенами ему якобы грозила по бразильским законам смертная казнь. В бразильской версии он — «биоопират», укравший бразильское народное достояние. Эту версию можно встретить не только в бразильских, но и в индийских книгах и СМИ.

В 1870-е годы каучук стали производить в европейских колониях в тропической Африке. Латекс добывали из различных растений-каучуконосов — деревьев и лиан. Розинейде да Сильва Бентеш в книге «Rubber Enterprises in the Brazilian Amazon. 1870–1930» приводит следующие цифры. В 1860 году каучук Амазонии занимал монопольное положение на рынке.



В 1870 году его рыночная доля составляла 93%. В 1880 году — 91%. В 1910 году — 57%. Африка пережила свою каучуковую лихорадку, занимая второе место на рынке.

В Британской Малайе первая плантация гевеи появилась в 1896 году. Ее площадь составляла 43 акра (17,4 га). Годом позже семенами гевеи было засеяно уже 345 акров (140 га). Еще год спустя — 3,8 тыс. акров (1537 га). В 1905 году посадки занимали 43,435 тыс. акров (17,578 тыс. га).

В 1900 году на аукционе в Лондоне впервые появилась небольшая партия малайского каучука. В 1905 году такие поставки стали регулярными. Начиная с 1910 года их объемы стали быстро расти. Себестоимость каучука из британских колоний была ниже, чем бразильского. К тому же в Юго-Восточной Азии не было вредителей, наносящих ущерб бразильской гевее.

Клаус Кнорр в книге «World Rubber and its Regulation» приводит следующие данные о ценах на каучук. 1890-е годы — около 67 центов за фунт. 1903 год — более \$1 за фунт. Средняя цена в 1910 году — \$2,09 за фунт. Достигнув максимума в апреле 1910 года, цены пошли вниз. Схлопыванию пузыря поспособствовали биржевые игры. На

Лондонской фондовой бирже в 1903–1912 годах обращались акции 258 компаний, занимавшихся каучуком. В 1910 году некоторые фирмы утраивали свой акционерный капитал за неделю. На пике цен акции номиналом 2 шиллинга продавались за 14–15 шиллингов, акции достоинством 1 фунт стерлингов легко уходили за 7 фунтов. Многие частные вкладчики играли на заемные деньги.

Рынок не мог не обвалиться. И он обвалился.

Каучуковая лихорадка в Амазонии закончилась в 1912 году. В 1913 году по Бразилии прокатилась волна банкротств. Общие убытки 47 компаний составили около 67 млрд реалов (около \$20 млн в деньгах того времени, около \$600 млн в современных долларах). 18,3 млрд реалов потеряли банки, финансировавшие производство и экспорт каучука. Те, кто избежал банкротства, потеряли значительную часть капитала. В 1915 году в Белеме, десятилетиями хронически страдавшем от нехватки жилья несмотря на заоблачные цены, насчитывалось 3 тыс. пустующих домов.

В 1920 году на долю Амазонии приходилось всего 7% мирового производства каучука. В 1930 году — 2% ●



До 15% кешбэк бонусами
по карте СберПервого
и скидки до 99%
на покупки и путешествия



«СберПервый» («Сбербанк 1») – формат премиального обслуживания клиентов в ПАО Сбербанк. ПАО Сбербанк (генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 11.08.2015). Предложение о начислении бонусов действительно для участников программы «СберСпасибо» (далее – Программа) в соответствии с п. 3.2 правил бонусной программы и правил специальных акций. Акция «Повышенные бонусы по премиальным банковским картам» проводится с 20.11.2019 и не ограничена сроком действия. Организатор: АО «ЦПЛ», ОГРН: 1117746689840, место нахождения: 121170, г. Москва, вн. тер. г.мун. окр. Дорогомилово, ул. Поклонная, д. 3, эт. 3, пом. 120. С подробной информацией о правилах проведения Программы, о перечне партнёров и реализуемых ими акциях, способах регистрации в Программе, об условиях начисления и списания бонусов, ограничениях можно ознакомиться на spasibosberbank.ru. Предложения по списанию бонусов в обмен на скидку на товар (1 бонус = 1 рубль скидки) доступно для участников Программы, имеющих на бонусном счёте необходимое количество бонусов, при совершении ими расходной операции для оплаты товара с использованием инструментов доступа. Внимание, партнёры Программы вправе устанавливать дополнительные ограничения при предоставлении скидки в обмен на бонусы.